CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 115 • 1re SESSION • 42e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 26 juin 2018

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le mardi 26 juin 2018

● (0950)

[*Traduction*]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Je remercie les techniciens de nous avoir remis en piste. Bravo.

Je souhaite la bienvenue aux témoins, aux représentants des médias et aux invités. Je veux tout d'abord remercier les trois partis d'avoir travaillé ensemble pour que cette séance spéciale se tienne aussi rapidement. Notre séance d'aujourd'hui porte sur les tarifs sur l'acier et l'aluminium et leurs répercussions sur, peut-être, les deux pays, ainsi que sur les entreprises et les travailleurs touchés.

D'entrée de jeu, nous devons examiner deux brèves motions. Afin de démarrer la séance, nous devons demander des fonds. Est-ce que quelqu'un pourrait proposer cette demande de budget pour la comparution des témoins à la séance actuelle? C'est seulement parce qu'elle a lieu en dehors de la période normale.

● (1010)

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Je propose la motion.

(La motion est adoptée.)

Le président: Nous sommes saisis d'une autre motion également.

Madame Ramsey, voulez-vous la présenter pour que nous puissions procéder?

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Puisque la séance a été organisée aussi rapidement et que nous n'avons pas pu faire comparaître autant de gens que nous l'aurions voulu à Ottawa, je demande que nous acceptions que des mémoires soient présentés au Comité jusqu'au mardi 31 juillet 2018 par toute personne qui croit être touchée, et nous ferons rapport de nos conclusions à la Chambre des communes.

Le président: Très bien. Nous l'avons déjà fait auparavant. Ce serait bien d'établir une limite quant au nombre de pages que les mémoires peuvent contenir. C'est ce que nous avions fait pour le PTP, vous vous en souvenez?

Mme Tracey Ramsey: La limite pourrait être de cinq pages.

Le président: Nous allons ajouter « cinq pages », et nous voulons que les mémoires soient présentés d'ici la fin de juillet.

(La motion est adoptée.)

Le président: Nous pouvons maintenant passer à la réunion. Elle comprend trois parties. Cinq témoins comparaîtront dans la première, et quatre témoins dans chacune des deux autres. Bien entendu, tous les témoins pourront présenter un exposé de cinq minutes. Le temps dont les députés disposeront pour poser des questions variera, mais nous allons essayer d'avoir le plus de discussions possible. Il est très important que les exposés des témoins soient brefs et que leur durée ne dépasse pas cinq minutes. Nous pourrons ensuite passer aux discussions.

Sans plus tarder, je crois que nous allons commencer. Nous accueillons M. Sean Donnelly.

Sean, c'est vous qui commencez si vous le pouvez. Vous représentez ArcelorMittal Dofasco. Allez-y, monsieur.

M. Sean Donnelly (président-directeur général, ArcelorMittal Dofasco): Je suis le président-directeur général d'ArcelorMittal Dofasco à Hamilton, en Ontario, qui compte 5 000 employés.

Tout d'abord, je vous remercie de me donner l'occasion de présenter le point de vue des exploitations canadiennes d'ArcelorMittal, et pas seulement de celles de Hamilton, sur l'impact qu'ont les tarifs douaniers sur les affaires, les entreprises et les travailleurs canadiens. Je vais vous parler un peu des activités d'ArcelorMittal au Canada en général.

ArcelorMittal est le plus important fabricant d'acier au Canada. Il en expédie plus de six millions de tonnes métriques par année et il emploie plus de 8 000 personnes dans sept secteurs dans 15 installations différentes en Ontario, au Québec et au Nunavut. À Hamilton, ArcelorMittal Dofasco, dont je suis le président-directeur général, est le plus grand producteur d'acier laminé à plat au Canada. Chaque année, il en expédie plus de quatre millions de tonnes métriques à des clients du Canada, des États-Unis et du Mexique à partir de ses installations de Hamilton, en Ontario. À Montréal, ArcelorMittal Produits longs est le plus important producteur de produits longs. Il en expédie plus de 1,8 million de tonnes métriques aux trois pays membres de l'ALENA chaque année.

ArcelorMittal Tubular Products, à Woodstock, en Ontario, expédie plus de 120 000 tonnes métriques de produits tubulaires vers ces mêmes pays également. Globalement, ArcelorMittal Dofasco, ArcelorMittal Produits longs et ArcelorMittal Tubular Products expédient près de 30 % de leur production totale aux États-Unis, à des clients des secteurs de l'automobile, de la construction, de la fabrication générale, de l'énergie et de l'emballage de produits de consommation. Il s'agit de plus de 1,7 million de tonnes métriques d'acier. ArcelorMittal a aussi d'importantes exploitations sidérurgiques aux États-Unis et au Mexique, et ces installations expédient des produits au Canada également.

Je vais vous parler un peu de l'industrie sidérurgique. C'est une industrie à très forte prédominance de capital. Entre 2016 et 2018, les exploitations sidérurgiques canadiennes d'ArcelorMittal auront dépensé environ 1,7 milliard de dollars en immobilisations et en entretien pour soutenir leurs activités. Nos projets d'immobilisations stratégiques, actuels et prévus, sont menacés compte tenu du contexte commercial actuel. On parle de plus de 750 millions de dollars d'investissements canadiens dans des projets que l'on prévoit actuellement terminer autour de 2020-2021.

Pour que nous puissions continuer à investir, nos actionnaires doivent voir que les rendements sont adéquats, ce qui est évidemment difficile étant donné la concurrence à laquelle nous faisons face aux États-Unis. Dans le contexte actuel, le rendement des investissements est influencé par deux principaux facteurs de risque. Évidemment, il y a l'article 232 de la loi américaine et nos représailles tarifaires, et l'objectif doit être d'éliminer les tarifs douaniers entre les deux pays de façon permanente.

Ensuite, il y a les importations à bas prix. Nous devons pouvoir mener nos activités dans un environnement concurrentiel sans distorsion. Il est essentiel que le Canada riposte aux menaces d'importations déloyales de produits détournés.

Je vais vous en dire un peu plus sur l'article 232. Comme nous le savons tous, le 1er juin, les États-Unis ont imposé des tarifs punitifs sur l'importation de certains produits d'acier et d'aluminium canadiens, à des taux de 25 et 10 % respectivement. Le gouvernement canadien a proposé, en guise de représailles, l'imposition de tarifs douaniers sur l'acier et l'aluminium et d'autres produits à partir du 1er juillet.

Dans son processus de rétorsion, l'objectif du gouvernement du Canada doit être de prendre des mesures proportionnées. Il doit également encourager les principaux intervenants de l'industrie au Canada et aux États-Unis à exercer des pressions supplémentaires sur l'administration américaine pour qu'elle élimine les tarifs imposés en vertu de l'article 232. Comment pouvons-nous le faire? Nous recommandons au gouvernement canadien d'appliquer les droits de douane de 25 % sur des produits de l'acier inscrits dans la liste du tableau 1 le 1er juillet, avec des exclusions avant ou après sur des bases très limitées et vérifiables. Des exemptions initiales devraient être envisagées seulement si aucune production canadienne n'existe ou s'il y a un besoin de transfert frontalier entre entreprises pour appuyer les activités au Canada. Après l'entrée en vigueur des droits de douane, des exclusions ne devraient être envisagées que dans le cadre d'un processus d'exclusion et uniquement lorsqu'un produit inclus ne peut raisonnablement pas être obtenu au pays ou importé d'un autre pays que les États-Unis. Tout processus de ce genre doit être mené de façon transparente et en consultation avec les producteurs et utilisateurs d'acier canadiens, ce qui est très similaire au processus suivi par les États-Unis à l'heure actuelle.

Cette approche appuie une voie à suivre pour l'élimination permanente des droits de douane tout en faisant ce qui suit: premièrement, réduire la position concurrentielle défavorable des producteurs d'acier canadiens qui résulte de l'imposition de droits de douane de 25 % sur l'acier canadien par les États-Unis; deuxièmement, fournir des occasions de remplacer des produits de l'acier américains par des produits de l'acier canadiens; troisièmement, veiller à ce que les prix de l'acier canadien ne soient pas artificiellement comprimés en raison des droits de douane imposés au Canada — même avec les droits imposés à titre de représailles par le Canada, les prix de l'acier canadien seront toujours inférieurs aux prix du marché de l'acier américain, ce qui est avantageux pour les consommateurs —; quatrièmement, cela fera en sorte que des entreprises sidérurgiques américaines doivent payer des droits de douane sur les expéditions canadiennes; et, cinquièmement, en réaction aux tarifs douaniers, les clients du secteur sidérurgique des deux côtés de la frontière continuent à exercer des pressions sur le gouvernement américain pour l'élimination complète des droits de douane imposés en vertu de l'article 232, ou l'élimination de façon réciproque des droits de douane, par exemple, dans le secteur de l'automobile.

À l'heure actuelle, les droits de 25 % que les États-Unis imposent sur les expéditions canadiennes d'acier sont partagés par les producteurs d'acier canadiens et leurs clients américains selon les conditions commerciales. Les droits de 25 % imposés par le Canada par rapport aux États-Unis créeraient une dynamique commerciale similaire: les coûts seraient partagés entre l'industrie sidérurgique américaine et les clients canadiens. L'harmonisation des politiques sur les droits de douane peut contribuer à un retour à la table de négociations pour la conclusion d'une entente sur l'ALENA solide, juste et efficace.

Si des tarifs douaniers de 25 % ne sont pas appliqués de façon stricte, nous estimons que l'influence du Canada s'affaiblira davantage et que l'application des droits de 25 % imposés par les États-Unis se prolongera.

En ce qui concerne les importations, nous avons observé une augmentation des importations à bas prix au Canada détournées des États-Unis depuis l'imposition des mesures commerciales concernant le dumping en 2015 et en 2016. Nous avons réagi récemment avec des mesures concernant l'acier laminé à froid contre la Chine, la Corée du Sud et le Vietnam, et nous envisageons de prendre d'autres mesures concernant des actions antidumping. Toutefois, les droits sur tous les produits de l'acier que les États-Unis ont imposés au monde entier en vertu de l'article 232 posent un risque important pour l'importation à bas prix de tout produit de l'acier détourné vers le Canada de tout pays.

Nous avons déjà eu une manifestation de cela dans le marché puisque le Canada est actuellement le marché de l'acier le plus ouvert dans le monde. Si le gouvernement ne prend pas des mesures de protection, nous nous attendons à ce que ces importations continuent de perturber le marché. L'Union européenne a annoncé ses mesures de protection, qui entreront en vigueur au cours des prochaines semaines. Nous saluons les mesures du gouvernement concernant la modernisation des recours commerciaux et les modifications réglementaires, l'augmentation des ressources versées à l'ASFC, l'harmonisation de notre régime de commercialisation avec celui des États-Unis, et l'examen du mécanisme de protection. Cette période sans précédent requiert la prise de mesures sans précédent, et le gouvernement doit maintenant commencer à établir des mesures de protection pour réduire les risques pour le secteur de l'acier au Canada. Ensemble, les répercussions financières qu'ont les tarifs imposés en vertu de l'article 232 sur les exploitations sidérurgiques canadiennes et les importations à bas prix se chiffrent en millions — beaucoup de millions — de dollars. Si la situation se prolonge, ces répercussions pourraient se traduire par une réduction de la production, la fermeture de secteurs d'activités, ce qui aura des conséquences sur plus de 1 000 emplois directs et plus de 4 000 emplois indirects en Ontario et au Québec et des répercussions importantes sur des projets actuels et les investissements dans les installations. Avant l'imposition des tarifs en vertu de l'article 232 et la pénétration des importations, ArcelorMittal Dofasco était l'une des entreprises qui réussissaient le mieux sur le plan financier en Amérique du Nord. Ce n'est plus le cas.

Pour conclure, je dirais qu'il est essentiel que le gouvernement prenne certaines mesures. Premièrement, il doit prendre des mesures de rétorsion rigoureuses contre les États-Unis, non pas parce que nous sommes en faveur de l'imposition de tarifs douaniers, mais pour favoriser l'élimination de tels tarifs de part et d'autre et le libre accès aux marchés américain et canadien. Deuxièmement, il doit prendre des mesures de protection pour l'acier afin que le marché canadien de l'acier soit compétitif et qu'il n'y ait pas de distorsions.

Je vous remercie de votre temps. Je suis prêt à répondre à vos questions, que ce soit maintenant ou après, Mark.

Le président: Merci, monsieur Donnelly.

C'est maintenant au tour de M. Volpe, qui représente l'Association des fabricants de pièces d'automobile.

Allez-y, monsieur.

M. Flavio Volpe (président, Association des fabricants de pièces d'automobile): Merci.

Je vais vous donner un aperçu de l'Association des fabricants de pièces d'automobile. Elle représente plus de 230 entreprises, 95 % de la production indépendante de pièces d'automobile au Canada, 96 000 employés au pays, 42 500 aux États-Unis et 43 800 au Mexique. Nous sommes ici pour parler des droits de douane imposés sur l'acier et l'aluminium en vertu de l'article 232, mais je vais aussi parler de ce qui menace les secteurs de l'automobile et des pièces d'automobile.

La menace se fonde sur les pouvoirs conférés par la Trade Expansion Act de 1962 par laquelle le Congrès a accordé au président le pouvoir d'imposer des tarifs douaniers pour des raisons liées à la sécurité nationale. Les définitions sont générales. Je crois qu'il est important de ne pas oublier que le pouvoir peut être abrogé par le Congrès. Pour ce qui est de la question de savoir si le Congrès aura le courage de le faire, c'est une autre histoire. Son application et son utilisation peuvent être contestées devant un tribunal du commerce international, et des entités commerciales peuvent certainement le faire devant des cours de district aux États-Unis, où nous pouvons demander une injonction. Bon nombre d'entre nous examinent cette option si les choses en arrivent là.

L'acier et l'aluminium sont des éléments indispensables dans la fabrication des composantes mécaniques et structurales d'une voiture. Les quantités requises d'acier inoxydable et d'autres aciers spécialisés utilisés dans l'outillage automobile ne sont pas disponibles au Canada. Cela dit, les achats d'acier pour les pièces canadiennes sont dirigés par les équipementiers, et le volet de la production des pièces au Canada utilise essentiellement de l'acier canadien et américain. Sur le plan pratique, nous ne représentons pas une menace pour l'industrie sidérurgique américaine et les intérêts de l'industrie sidérurgique.

L'utilisation de tactiques non conventionnelles de négociation constitue le principal problème. Je sais que j'énonce une évidence, mais les membres de l'administration américaine mélangent l'article 232 avec l'ALENA, et ne semblent pas privilégier les constructeurs d'automobiles ou les fournisseurs de pièces américains. En fait, ils nuisent aux trois grands de Detroit et aux principaux fabricants de pièces des États-Unis. Ils parlent directement de ce que constituent, selon eux, le passé, le présent et l'avenir des travailleurs de l'automobile. Il semble que leur doctrine consiste à perturber les choses tout en freinant la concurrence dans l'intérêt de leurs perspectives d'investissement. J'étais censé rencontrer Larry Kudlow à la Maison-Blanche il y a deux semaines, mais puisqu'il a eu une crise cardiaque le jour précédent, j'ai rencontré des membres de son personnel. Ils m'ont dit que nous passerons à travers cette crise, mais tout est lié. Ils ne cachent pas le fait qu'ils combinent les choses; ils vous le disent directement. Maintenant, bien entendu, il faut que notre réaction soit axée sur le Canada, mais je crois que nous ne pouvons pas être assez naïfs pour penser qu'ils suivront cette voie parce que nous disons que c'est ce qu'ils devraient faire.

Le commerce canadien continue de prendre de l'expansion et, parfois, sans que certains détails soient pris en compte, à notre avis, ce qui nuit à l'industrie de l'automobile dans une période où nous sommes menacés concernant l'ALENA. L'expédition des automobiles et des pièces coûte cher. Ce qui fonctionne sur papier ne fonctionne pas toujours dans la réalité. Nous avons maintenant des discussions sur une attaque hâtive pour la ratification du PTP et nous avons d'autres discussions où l'on parle du niveau de contenu dans le secteur automobile. Ce sont les mêmes niveaux quant au contenu que les Américains nous demandent d'augmenter et au sujet desquels ils exercent des pressions sur nous avec l'article 232. Les droits de douane de 25 % imposés sur les automobiles et les pièces en vertu de l'article 232 provoqueront ce que nous aimons appeler un « tsunami économique ». Dans l'industrie, les marges sont faibles et une augmentation du prix de 25 % paralyserait immédiatement les activités. Une voiture qui vaut 32 000 $ — un prix moyen ici — serait immédiatement invendable à environ 40 000 $.

Le premier client n'est pas le client américain, n'est pas le dernier client; c'est le concessionnaire, et les concessionnaires n'accepteront pas de livraisons d'inventaires qui les feront plonger. Si les concessionnaires américains ne prennent pas de livraison de voitures construites au Canada par des constructeurs américains, ces constructeurs américains retarderont la production. Ils ne peuvent mettre qu'un nombre limité de voitures. Lorsqu'ils le feront, ils cesseront d'acheter auprès de fournisseurs de pièces d'automobiles canadiens, et ces derniers cesseront d'acheter des résines et de l'acier inoxydable auprès de sources américaines. Il y aura une paralysie immédiate et des répercussions immédiates sur la capitalisation boursière des sociétés ouvertes et les sociétés fermées seront durement touchées.

La stabilité économique de l'Ontario est menacée, mais il en est de même pour celle du Michigan, de l'Ohio, de l'Indiana, de la Pennsylvanie, du Kentucky, de l'Alabama et de New York. À elles seules, les mesures feront en sorte que ces régions plongeront en récession.

Le président: Monsieur, pourriez-vous conclure?

M. Flavio Volpe: Je suis en train de conclure. Il y a beaucoup de débats — et il y a certainement beaucoup de débats dans l'industrie des pièces d'automobiles — sur la façon de répondre aux tarifs de l'article 232 sur l'acier et l'aluminium. Même si nous avons présenté des demandes d'exemptions fondées sur des protocoles très stricts, comme ceux dont Sean a parlé, lorsque l'offre n'existe pas, je crois que nous devons faire preuve de fermeté et de détermination dans notre réponse liée à l'acier et à l'aluminium. Autrement, nous nous ferons anéantir dans les secteurs de l'automobile et des pièces automobiles.

Le président: Merci, monsieur Volpe.

La tâche la plus désagréable du président consiste à devoir interrompre les gens, surtout lorsqu'ils sont sur leur lancée. J'aimerais rappeler aux députés et aux témoins que lorsque la lumière rouge s'allume, c'est parce qu'il leur reste une demi-minute et qu'ils devraient conclure leur intervention.

La parole est maintenant aux représentants de la Corporation des associations de détaillants d'automobiles.

Monsieur White, vous avez la parole.

M. John White (président et chef de la direction, Corporation des associations de détaillants d'automobiles): Merci beaucoup.

Bonjour, mesdames et messieurs. Je vous remercie beaucoup de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui. Je suis très heureux d'être ici au nom des hommes et des femmes qui travaillent pour le concessionnaire de voitures neuves et de camions neufs dans votre localité. La Corporation des associations de détaillants d'automobiles représente plus de 3 200 concessionnaires. Nous employons plus de 150 000 Canadiens, et l'an dernier, nos membres ont vendu plus de 115 milliards de dollars en marchandises.

À notre avis, il n'y a pas de plus grande menace à la santé de l'économie canadienne que l'incertitude commerciale qui plane sur le Canada et les États-Unis, et plus précisément le tarif de 25 % sur le secteur de l'automobile que menace d'imposer le président américain. Permettez-moi de le dire sans détour: les importantes répercussions négatives qu'entraînent les tarifs sur l'acier et les représailles sur le secteur de la vente au détail d'automobiles sont minimes comparativement au gigantesque ralentissement économique qui se produira si nous sommes assujettis à un tarif de 25 %, ou si nous allons jusqu'à perdre l'ALENA.

Pendant la crise financière mondiale de 2008-2009, le marché canadien de l'automobile a été réduit à 1,4 million d'automobiles. À titre de comparaison, l'an dernier, ce marché représentait 2 millions d'automobiles. Maintenant, à notre avis, les effets de la situation économique de 2008-2009 ne seraient rien comparativement à ce que nos membres et l'économie canadienne devront affronter si un tarif de 25 % est imposé sur nos voitures à la suite de représailles. À cause de cette menace, la Banque TD a publié un rapport économique spécial la semaine dernière — et je suis certain que vous l'avez lu — sur le scénario des tarifs applicables au secteur de l'automobile. En résumé, des exportations de l'ordre de 74 milliards de dollars pourraient être touchées. La banque estime qu'environ 160 000 emplois nets seront perdus. Pour nos concessionnaires, nous estimons que cela pourrait représenter de 25 000 à 30 000 personnes, et manifestement, il pourrait y avoir des répercussions négatives sur le dollar canadien.

L'une des choses que nous faisons, c'est que nous collaborons étroitement avec nos homologues américains de la National Automobile Dealers Association, afin de souligner les effets négatifs de telles mesures commerciales punitives aux États-Unis et de nous épargner à tous ce que nous considérons comme étant un conflit destructeur. Les représentants de la NADA rencontrent actuellement les législateurs américains, en compagnie des représentants des secteurs de la fabrication et de l'approvisionnement, afin de présenter à l'administration américaine un message commercial qui tient compte des consommateurs. Nous avons besoin de la presse pour revenir à la table des négociations et signer l'ALENA, car il faut éviter, presque à tout prix, une guerre commerciale avec les États-Unis dans le secteur automobile. Cela permettra d'éviter aux deux côtés de la frontière de vivre un conflit destructeur.

J'aimerais maintenant donner la parole, si vous me le permettez, monsieur le président, à l'un de nos membres, Bob Verwey, d'Owasco, à Whitby, si cela ne va pas à l'encontre de votre procédure.

Le président: Il n'y a aucun problème. Allez-y. Je suis très heureux de voir un autre Néerlandais aujourd'hui.

Bienvenue parmi nous. Vous avez la parole.

M. Bob Verwey (shérif et président, Owasco Inc.): *Dank je wel.* Je suis très honoré de vous parler aujourd'hui. Je suis un peu nerveux, car je suis le petit grand gars ici. Toutefois, à titre de Canadien, je veux vous remercier d'être tous ici et de nous aider à résoudre cette situation.

Owasco est une entreprise familiale. Nous avons trois concessionnaires automobiles, un centre de carrosserie, un concessionnaire de véhicules récréatifs et une entreprise de location de véhicules récréatifs, qui emploient au total 220 personnes. Je suis l'ancien président de la Trillium Automobile Dealers Association, et nous sommes actifs au sein de la CADA et du chapitre ontarien de l'Association des commerçants de véhicules récréatifs.

Ma famille et moi-même avons tout risqué pour investir plus de 30 millions de dollars dans deux nouvelles installations. Le premier magasin nous permet d'agrandir notre entreprise, car nous construisons un nouveau magasin de voitures Audi de 41 000 pieds carrés d'une valeur de 15 millions de dollars. Aujourd'hui, nos constructeurs m'ont dit que nous étions chanceux de bâtir cet édifice maintenant, car nous avons pu acheter notre acier avant l'imposition des tarifs. En effet, le prix de l'acier a fluctué de 20 %, ce qui a immobilisé de nombreux projets. Nous ne pouvons même pas établir le prix des nouveaux travaux.

De plus, nous avons récemment acheté un terrain de 41 acres à Clarington, sur lequel nous agrandissons notre entreprise de véhicules récréatifs par l'entremise de l'investissement de 15 millions de dollars supplémentaires dans un tout nouveau magasin. Nous espérons employer 50 personnes supplémentaires. Nos plans d'agrandissement pour l'avenir prévoient quatre nouveaux magasins sur ce site, mais nous avons dû suspendre ce projet en raison de l'augmentation du prix et de l'instabilité économique causée par ces tarifs.

Il y a plusieurs années, de nombreuses remorques et caravanes motorisées étaient fabriquées au Canada, mais aujourd'hui, plus de 95 % de cette production est effectuée aux États-Unis. Même si ces véhicules motorisés sont assemblés aux États-Unis, près de la moitié de l'aluminium et de l'acier utilisés dans ces véhicules est importée du Canada. Étant donné l'incertitude actuelle, certains fabricants de caravanes motorisées ont déjà mis en oeuvre une augmentation de prix de l'ordre de 10 % pour contrer les tarifs, et on nous a avertis qu'il y aura d'autres augmentations. Ce sera catastrophique non seulement pour notre entreprise, mais également pour l'ensemble de l'industrie.

Cette situation aura des répercussions nationales. Plus de 2 millions — environ 15 % — de ménages canadiens possèdent des véhicules récréatifs. Ils devraient toutefois en acheter davantage. En effet, en 2017, l'industrie des véhicules motorisés a appuyé 66 000 emplois, avec 6,1 milliards de dollars en dépenses totales et 3,4 milliards de dollars en ventes et en entretien de véhicules récréatifs. Ces tarifs auront aussi des répercussions plus générales sur l'industrie des services, notamment sur notre industrie du tourisme. Par exemple, notre service de location de caravanes motorisées fournit des emplois d'été à 10 étudiants de niveau collégial ou universitaire. Notre parc de véhicules de location comprend plus de 90 véhicules, avec des réservations combinées pour 5 000 nuits et des déplacements de l'ordre d'un million de kilomètres chaque saison. La plupart de ces gens — 65 % de nos clients — viennent de l'extérieur du pays. Vous pouvez imaginer les dollars que cela injecte dans l'industrie du tourisme. À cause des tarifs, nous devrons augmenter le prix de nos unités de façon importante, ce qui diminuera notre compétitivité sur la scène mondiale du tourisme. Les gens iront ailleurs; ils ne visiteront pas le Canada.

Nous sommes des gens d'affaires, et nous prenons des risques calculés. C'est ce qui permet à notre pays d'avancer. Si notre économie ralentit en raison de ces tarifs, non seulement cela compromettra la viabilité de notre entreprise, mais nous n'aurons également aucune pension. Cela aura aussi de terribles répercussions sur les emplois actuels et sur les emplois futurs potentiels. Aujourd'hui, lorsque je regarde par ma fenêtre, je vois des métallurgistes, des charpentiers et des plombiers qui s'affairent à construire le nouveau magasin de voitures Audi. Ces tarifs créeront un effet domino qui réduira les occasions de travail pour les gens qui exercent tous ces métiers. Nos vendeurs vendront moins. Les gens voyageront moins. Notre secteur des services en souffrira. Contrairement au ralentissement temporaire qui s'est produit lorsque les Maple Leafs ont joué dans les séries et que nos salles d'exposition ont été très tranquilles pendant un soir, ces tarifs créeront un ralentissement à long terme. Nous devons corriger cette situation pour protéger le gagne-pain des membres de ma famille personnelle et des membres de ma famille professionnelle, c'est-à-dire mes collègues.

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Merci, monsieur.

Nous entendrons maintenant les représentants du Syndicat des Métallos. Nous accueillons Mme Gingrich et M. Neumann.

Vous avez la parole.

M. Ken Neumann (directeur national pour le Canada, Bureau national, Syndicat des Métallos): Je vous remercie beaucoup de nous donner l'occasion de vous parler aujourd'hui.

Au Canada, le Syndicat des Métallos représente 225 000 membres actifs. Nous sommes le syndicat principal des secteurs de l'acier et de l'aluminium, et nous représentons des dizaines de milliers de membres dans ces secteurs à l'échelle du pays.

À titre de syndicat international qui représente des travailleurs du Canada et des États-Unis depuis 76 ans, le Syndicat des Métallos s'oppose fermement au décret présidentiel du 31 mai visant les tarifs de l'article 232 de 25 % sur l'acier et de 10 % sur l'aluminium. Notre conseil exécutif international condamne cette décision, en soulignant l'absurdité de qualifier le Canada de menace à la sécurité.

Le Canada et les États-Unis doivent conjuguer leurs efforts pour résoudre le réel problème du dumping de l'acier et de l'aluminium, dont le Canada n'est pas responsable. Le Canada doit fournir un soutien immédiat aux travailleurs et aux intervenants de l'industrie qui seront touchés. Le gouvernement doit également renforcer la capacité du Canada de corriger les pratiques commerciales prédatrices et inéquitables, et il doit utiliser des mesures politiques nationales pour veiller à assurer la santé à long terme des industries canadiennes de l'acier et de l'aluminium.

Chaque année, les industries canadiennes de l'acier et de l'aluminium envoient environ 16 milliards de dollars en produits aux États-Unis. Cela représente 90 % de toutes les exportations d'acier. Nos exportations aux États-Unis représentent plus du deux tiers des revenus totaux de l'industrie de l'aluminium. Au moins 22 000 personnes au Canada sont directement employées dans l'industrie de l'acier, et 100 000 autres personnes ont un emploi indirect dans cette industrie. L'industrie de l'aluminium emploie directement 15 300 travailleurs, et 41 000 autres travailleurs indirectement.

On a estimé que 45 % de l'industrie de l'acier fera face à des répercussions directes et immédiates. En effet, l'acier est habituellement commandé selon un cycle de six semaines, et nous observerons probablement les répercussions des tarifs très bientôt. Nous craignons que l'industrie canadienne ait déjà subi un préjudice attribuable au mois de retard dans l'imposition des tarifs par le gouvernement canadien. Nous aimerions également souligner que les tarifs auront des répercussions importantes sur certaines collectivités qui dépendent particulièrement de l'acier et de l'aluminium, notamment Hamilton, en Ontario ou Alma, au Québec. Le Syndicat des Métallos croit que ces tarifs nuiront non seulement aux travailleurs canadiens, mais aussi aux travailleurs américains.

Notre syndicat demande l'adoption de mesures rapides et complètes, afin de réduire les répercussions sur ces secteurs.

Tout d'abord, nous appuyons les contre-mesures annoncées par le gouvernement fédéral et nous croyons qu'elles doivent être complètes et immédiates. Aucune exemption ne devrait être accordée. C'est particulièrement important pour protéger les produits fabriqués au Canada et pour favoriser le marché national. Tous les revenus découlant des tarifs qui serviront à contrer ces mesures doivent être versés à l'industrie la plus touchée par les tarifs de l'article 232.

Au-delà des contre-mesures initiales, le gouvernement doit offrir des mesures de soutien complètes aux industries de l'acier et de l'aluminium, c'est-à-dire des soutiens semblables à ceux offerts aux travailleurs de l'industrie du bois d'oeuvre, ainsi qu'à ceux récemment offerts par le gouvernement du Québec pour appuyer son industrie de l'aluminium. Ces mesures doivent réduire les pertes d'emplois autant que possible, et offrir notamment un soutien immédiat aux industries sous forme de prêts, de garantie de prêts ou d'occasions élargies sur le marché national. Nous recommandons également d'offrir des soutiens aux travailleurs par l'entremise de l'assurance-emploi et d'EDSC.

Le Canada doit s'attaquer au noeud du problème qui touche les travailleurs nord-américains de l'acier et de l'aluminium, c'est-à-dire les importations à bon marché de produits à prix faussés à partir de pays qui utilisent des pratiques commerciales illégales et prédatrices. Par exemple, de mauvais joueurs internationaux, par exemple la Chine, stimulent leur industrie de l'acier à l'aide de la surproduction de produits qui encombrent le marché international. Cette situation est aggravée par la main-d'oeuvre à bon marché et les piètres règlements environnementaux qui, combinés à la manipulation des devises, font diminuer artificiellement le prix de l'acier.

Nous appuyons les récentes mesures visant à prévenir le recours à d'autres pays pour contourner des tarifs précédemment imposés, en plus des mesures visant le transbordement et le contournement commercial. On devrait accorder au mouvement syndical le droit de présenter des plaintes commerciales. Nous sommes également reconnaissants au gouvernement d'avoir augmenté le budget de l'Agence des services frontaliers du Canada pour que l'organisme puisse repérer et empêcher l'acier d'encombrer le marché canadien, mais d'autres mesures doivent être prises.

L'imposition de ces tarifs provoquera une augmentation des produits détournés sur nos côtes. Afin de protéger notre marché national, le gouvernement doit mettre en oeuvre des mesures de protection conformes aux exigences de l'OMC pour protéger les produits nationaux très vulnérables.

Enfin, le Canada doit utiliser des mesures stratégiques nationales pour réagir aux prix faussés qui découleront des piètres conditions liées à la main-d'oeuvre, aux droits de la personne et aux pratiques environnementales, y compris, mais sans s'y limiter, les droits compensateurs.

Je vous remercie de nous avoir donné l'occasion de comparaître aujourd'hui. J'ai hâte de répondre à vos questions.

● (1015)

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant entamer le dialogue avec les députés. Nous avons suffisamment de temps pour une série de questions.

Nous entendrons d'abord les conservateurs pendant cinq minutes.

D'après ce que je comprends, monsieur Allison et monsieur Carrie, vous partagerez votre temps. Allez-y. Vous avez la parole.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Je ne suis pas sûr qu'il est possible de partager cinq minutes, mais nous ferons de notre mieux.

Il y a six jours, Wilbur Ross a expliqué aux membres du Comité sénatorial permanent des finances nationales la raison pour laquelle tous les pays, y compris le Canada, étaient visés par l'article 232. Monsieur Nuemann, vous y avez également fait allusion.

Il a dit ceci:

> La seule façon de résoudre la surcapacité et la surproduction d'acier à l'échelle mondiale est de convaincre les autres pays de collaborer avec nous...
>
> Et pendant qu'ils se plaignent amèrement des tarifs, ils commencent tout de même à prendre des mesures qui auraient pu, s'ils les avaient prises plus tôt, empêcher cette crise.

Étant donné ces affirmations et le rapport du Comité sur la surcapacité et les subventions pour l'acier chinois, croyez-vous que le gouvernement a pris trop de temps? Croyez-vous M. Ross lorsqu'il affirme que si nous avions pris des mesures plus tôt, nous ne serions pas dans cette situation aujourd'hui?

M. Ken Neumann: Il y a longtemps que nous parlons du dumping effectué par divers pays, et pas seulement par la Chine. Notre syndicat a été très proactif. Aux États-Unis, à titre de syndicat représentant les travailleurs et les collectivités, nous avons le droit de présenter des plaintes. Nous n'avons pas accès à cela ici. Nous venons récemment d'obtenir un certain accès.

Ce n'est pas nouveau pour moi. En effet, la Chine n'a pas soudainement élargi sa production à plus d'un milliard de tonnes. Cette situation dure depuis un certain temps, mais les gens n'ont pas porté attention à cela. Maintenant, en raison de la gravité de la situation actuelle, puisque le Canada fait face à des pressions énormes et que nous serons attaqués par des tarifs de 25 % et de 10 %, tout le monde soulève ce point. Mais le dumping nous préoccupe depuis un certain temps.

Nous sommes en train de subir cette situation. En effet, en Saskatchewan, des tuyaux sont arrivés d'un autre pays, en passant directement à côté de l'une de nos installations. Entretemps, ce type de tuyau est produit en Saskatchewan, et c'est un produit local.

Je conviens qu'il s'agit d'une situation mondiale dans laquelle les pays doivent collaborer et sévir contre les tricheurs, mais il ne faut pas blâmer le Canada. En effet, le tricheur, ce n'est pas le Canada. On ne peut pas avoir un meilleur voisin que le Canada, surtout en ce qui concerne nos antécédents en matière d'automobiles ou d'industrie de l'acier des dernières décennies.

Vous avez raison. Nous devons adopter des lois qui protégeront les intérêts de nos travailleurs et de nos collectivités, ainsi que ceux des industries que nous représentons. Il reste beaucoup de travail à faire à cet égard, mais vous avez raison lorsque vous dites qu'il doit s'agir d'un effort collectif. Mais dans les faits, nous parlons du dumping depuis un certain temps.

M. Dean Allison: D'accord.

Êtes-vous d'accord avec M. Ross lorsqu'il dit que si nous avions réagi plus tôt, nous ne serions possiblement pas dans cette situation liées aux tarifs aujourd'hui, que ce soit avec la Chine ou avec un autre pays?

M. Ken Neumann: Oui, je suis d'accord avec lui. Comme je viens de le dire, nous travaillons sur ce dossier depuis de très nombreuses années. Ce n'est pas un nouvel enjeu pour nous. Notre syndicat est intervenu dans près de 100 affaires commerciales aux États-Unis et nous avons seulement perdu six de ces affaires. Ces affaires portaient sur les pneus, le caoutchouc, le verre — tout l'éventail des produits.

Heureusement, au Canada, nous avançons dans cette direction et nous voulons veiller à avoir la capacité nécessaire pour protéger nos membres et les collectivités dans lesquelles ils travaillent.

● (1020)

M. Dean Allison: Merci, monsieur.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci beaucoup.

C'est ce qui était troublant la semaine dernière parce que, je pense, M. Ross a très bien expliqué que la cible n'est pas le Canada et qu'on ne nous considère pas comme la cause du problème de sécurité. Cependant, ils essaient depuis un certain temps d'obtenir la collaboration du monde entier à la résolution du problème plus important du dumping chinois. Même la menace de ces mesures commence à toucher les gens sur le terrain.

Monsieur Verwey, je vous interroge d'abord, parce que je vous suis reconnaissant d'être le plus petit parmi les grands et de représenter une entreprise sur le terrain. Vous êtes celui qui prend les risques. Je sens que ça peut déraper très rapidement — l'incertitude, les effets de retombée. Quels effets percevez-vous déjà? Vous en avez mentionné dans votre exposé. Que devrait faire maintenant le gouvernement?

Sur les tarifs sur l'automobile, comme mon collègue l'a dit, M. Ross a déclaré que si nous avions agi plus tôt... et je sais que la ministre Freeland a dit ici, la semaine dernière, qu'elle a assisté à la rencontre de M. Trump et de M. Trudeau, il y a un an, en Italie, où la question a été soulevée, mais il a fallu toute une année avant qu'on s'en occupe. Si on nous menace maintenant d'imposer des tarifs sur l'automobile, pouvons-nous attendre une année avant de réagir?

M. Bob Verwey: Je ne connais pas ce que vous faites aussi bien que je connais mon entreprise. Je sais seulement que je suis dans les affaires, parce que, pendant la récession, en 1992, j'ai acheté une entreprise pour 3 $, et nous lui avons fait atteindre sa taille d'aujourd'hui. Nous avons survécu à la période difficile de 2008.

Encore une fois, je souligne que l'argent que nous avons risqué, à mon âge, c'était ridicule, mais nous l'avons refait. Si la baisse est forte, je suis dans le pétrin. Ma maison, ma famille, tout est en jeu. On ne peut pas rester indifférent. En plus, je suis responsable de 220 vies, 220 familles, y compris les parents et les enfants. Mes décisions en tiennent compte. Je dois en assumer la responsabilité et vous des vôtres.

Je suis sûr que Trump a un caractère d'ours, et nous ne devrions pas trop le pousser. Il commencera à grogner. Il ne faut pas le prendre à la légère. Nous savons comment il agit.

Votre manière d'exploiter votre entreprise... Je sais que, dans mon cas, si nos efforts n'aboutissent pas, nous devons parfois changer d'équipe, mais je ne sais pas. Je ne vous demande que d'agir discrètement. 220 personnes comptent sur nos bonnes décisions. Je ne peux pas me permettre de les mettre à pied. Ils ont acquis des maisons, des voitures, des bateaux, des véhicules de plaisance, espérons-le. Ils comptent sur nous et nous sur vous. Donc...

Le président: Merci.

Aux libéraux maintenant. Un invité siège avec nous, M. Drouin, de Glengarry—Prescott—Russell.

Qui est le premier, chez les libéraux?

M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.): Je me lance le premier, monsieur le président.

Je vous remercie tous d'être ici.

Monsieur Neumann, j'ai quelques questions pour vous. Il se trouve dans ma circonscription une laminerie importante, Ivaca Rolling Mills, qui compte beaucoup de vos membres. Visiblement, ça les a beaucoup préoccupés et je travaille à ce dossier depuis les six derniers mois avec eux, depuis la menace, depuis le rapport.

Vous avez parlé de soutien aux travailleurs. Pour commencer, je voudrais comprendre votre opinion. Ivaca est américaine. Que pensez-vous d'une entreprise américaine qui pourrait constituer une menace à la sécurité des Américains?

M. Ken Neumann: Je pense que c'est ridicule. Nous avons officiellement déclaré, il y a un certain temps, que c'est la chose la plus ridicule que nous ayons entendue. Le Canada n'est pas la menace. C'est prouvé depuis des décennies. Ivaca est une entreprise américaine. Au Canada, il n'existe aucune aciérie canadienne. Tous les producteurs d'acier appartiennent aujourd'hui à des intérêts étrangers. Nous avons noué des relations avec eux, avec Arcelor-Mittal ou d'autres, peu importe. Le Canada, visiblement, n'est pas la menace. Ç'a été prouvé à maintes reprises. Sur les enquêtes conduites sous le régime de l'article 232, beaucoup de hauts fonctionnaires américains, Wilbur Ross, notamment, dont il a été question il y a un moment, ont essentiellement dit que le Canada n'était pas une menace.

M. Francis Drouin: Dans vos remarques liminaires, vous avez dit que les tarifs doivent atteindre le niveau où l'article 232 leur fera le plus mal. Je me demande si vous collaborez avec vos membres et si vos membres collaborent avec la direction des diverses aciéries à la détermination de ce niveau. Je sais que certaines d'entre elles se retournent, depuis le 1er juin, vers un éventuel nouveau marché. Le sachant, comment recommanderiez-vous au gouvernement d'analyser la cible à frapper le plus durement sous le régime de l'article 232?

● (1025)

M. Ken Neumann: Tout d'abord, notre opinion — et je pense que nos membres sont vraiment d'accord avec nous, j'en suis sûr, et beaucoup d'employeurs aussi — est que nous aurions dû imposer nos tarifs dès le moment que les États-Unis ont imposé les leurs. Nous ne nous en cachons pas. Nous avons toujours préconisé une grande fermeté.

Nos employeurs collaborent avec nos employés. Ils sont très préoccupés par ce qui s'en vient, parce que nous nous trouvons en quelque sorte en territoire inconnu. Ils sont très inquiets et, comme je l'ai dit, nous n'avons pas, récemment, les conséquences immédiates et nous ignorons s'il y aura des mises à pied. Les entreprises commandent leur acier suivant un cycle de six semaines. Nous pourrions être fixés bientôt, mais, croyez-moi, nos membres et les entreprises sont très préoccupés par ce qui se passe au sud de la frontière.

M. Francis Drouin: Vous avez parlé de soutien aux travailleurs, mais vous n'avez pas donné de détails. Je voudrais comprendre quelle sorte de soutien vous voudriez voir...

M. Ken Neumann: Le gouvernement fédéral a fait l'annonce. Nous représentons aussi l'industrie du bois d'oeuvre de résineux et ses travailleurs de tout le pays. C'est donc le même genre de cataclysme pour beaucoup de communautés touchées. Dans de nombreux cas, on a accordé des garanties de prêts aux employeurs. Il pourrait y avoir des exemptions pour l'assurance-emploi, pour qu'on apporte certaines modifications; des cours de recyclage. Divers moyens s'offrent pour que les travailleurs pourvoient à la subsistance de leur famille. Il s'agit d'apporter des changements favorables. À cause de la mesure injuste du gouvernement, nous voulons qu'on s'occupe de nos communautés et des employeurs locaux, et s'il y a moyen d'élargir le marché national, qui offre toujours des possibilités, nous encourageons le gouvernement à le faire.

Malheureusement, au Canada, nous continuons de construire des ponts, qui font partie des infrastructures, dont l'acier provient de l'étranger. Notre apathie m'attriste depuis longtemps même si nous avons la possibilité d'employer des produits canadiens, l'acier produit ici, pour créer des emplois nécessaires dans les communautés. Nous pouvons en produire nous aussi puisque nous ne sommes pas différents du reste du monde.

M. Francis Drouin: Merci, monsieur Neumann.

Monsieur White, vous avez dit que vous collaboriez avec certains de vos homologues américains, aux États-Unis. Avez-vous eu un écho de leurs réactions? Avez-vous l'impression que certains des décideurs, là-bas, les entendent?

M. John White (président et chef de la direction, Corporation des associations de détaillants d'automobiles): Oui, j'ai l'impression qu'on les entend. La National Automobile Dealers Association, organisation très en vue, a réagi non seulement en bloc, mais aussi avec les fabricants, des segments de l'industrie et d'autres associations de partout dans le pays. Bien sûr, elle agit très prudemment. À ce que je sache, les réunions se succèdent sans cesse. De notre côté, nous veillons à harmoniser notre stratégie et notre position aux siennes.

Bref, je crois vraiment qu'on les entend.

Le président: Merci.

Votre temps est écoulé. Au tour du NPD.

Madame Ramsey.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Je vous remercie tous d'être ici. Vous êtes certainement venus nous porter un message désespéré.

Je le ressens très profondément, puisque, en 2008-2009, j'ai été mise à pied après 19 ans dans l'industrie de l'automobile du sud-ouest de l'Ontario. Je pense à toutes les personnes des secteurs que vous représentez, à la crainte très réelle qu'elles ressentent pour leurs emplois, aujourd'hui, et aux menaces que nous affrontons. Je pense que le revenu des travailleurs et le soutien à ces travailleurs sont essentiels. Personne ne connaît encore le plan du gouvernement pour les travailleurs.

Monsieur Neumann, le gouvernement vous a-t-il contacté, et de quelle stratégie avez-vous discuté pour appuyer les travailleurs touchés depuis 20 jours?

M. Ken Neumann: On n'a pas tenté de nous contacter. Nous avons écrit au premier ministre, à la ministre Freeland et, je crois, au ministre Morneau, pour exprimer nos craintes. Tout d'abord, de nombreux autres éléments interviennent en matière de transbordement. Dans la même lettre, nous avons écrit que nous tenions à ce que les personnes touchées bénéficient de soutiens. Nous n'avons encore participé à aucun dialogue.

● (1030)

Mme Tracey Ramsey: Eh bien, c'est bouleversant, et je pense que c'est profondément préoccupant, parce que les tarifs sont imposés depuis 20 jours et que les mesures de rétorsion suivront dans 5 jours. Aujourd'hui, on a évoqué l'« apocalypse prochaine de l'automobile », un « tsunami économique », « de 20 000 à 30 000 pertes d'emploi ». C'est un moment très stratégique pour l'intervention du gouvernement et son appui aux travailleurs. Je suis donc très troublée d'entendre que la conversation souhaitée n'a pas eu lieu.

Un autre dossier sur lequel, d'après moi, le Canada a réagi lentement est celui de la prévention du dumping dans le transbordement. Au comité du commerce, nous avons fait une étude anticipée de cette question. Nous avons adressé des recommandations au gouvernement, qui a promis de vagues mesures jamais concrétisées sur le terrain. Nous sommes profondément préoccupés par les répercussions qui s'ajoutent à tous ces tarifs incertains et à tout le reste qui nous vient des États-Unis.

Messieurs Donnelly et Volpe, que peut faire le Canada dans l'immédiat?

Monsieur Volpe, vous avez mentionné la possibilité de quelques appels aux tribunaux canadiens.

Que peut faire le Canada dans l'immédiat pour protéger l'industrie?

M. Sean Donnelly: Merci, Tracey, pour vos observations.

Je peux tout de suite penser, comme Ken et moi l'avons dit plus tôt, à des garanties. Nous devons protéger le Canada des importations détournées de n'importe où à l'étranger vers notre pays. Notre marché ouvert est une bonne prise — comme en saison de chasse —, et il suffirait que ces pays envoient ici un ou deux cargos d'acier en dumping déloyal pour fausser nos marchés. Nous avons déjà assisté à de telles distorsions de marché entre le Canada et les États-Unis. Nous sommes plus vulnérables, et l'effet serait même pire qu'il ne l'est actuellement.

M. Flavio Volpe: Il importe, à ce sujet, de distinguer la politique nationale de la politique étrangère. Je pense que le gouvernement suit une excellente politique étrangère. Nous devons cesser de prétendre que nos interlocuteurs sont rationnels. Ils enferment des enfants dans des cages à la frontière. Les discussions sur les tarifs de l'automobile sont plutôt étranges.

Sur le plan national, cependant, je pense que le gouvernement doit se préparer à l'imposition probable de ces tarifs par un joueur irrationnel et il devrait calculer le temps qu'il lui faudrait pour mener un combat victorieux, soit dans un tribunal de district des États-Unis, soit dans un tribunal de commerce extérieur, et commencer à travailler à rebours à partir de l'impact que subira l'industrie. Il est sûr que, du point de vue opérationnel, il faut vraiment une période très courte avant que tout ne s'immobilise. Ensuite, il faut déterminer les priorités. Le gouvernement doit réfléchir à la possibilité de soutenir des fabricants américains d'automobiles, de pièces et de matériaux au Canada contre les mesures du gouvernement américain. Ces entreprises emploient des Canadiens, des dizaines de milliers.

C'est un beau gâchis qu'on ferait mieux d'éviter en concluant un accord de libre-échange nord-américain. Je pense que les impératifs de la politique étrangère et la politique nationale convergent vers un retour aux négociations sur l'ALENA. Il est sûr que, relativement à l'automobile, l'industrie canadienne, ou, du moins, la partie que je représente a reconnu que les conditions proposées étaient acceptables. Faisons donc ce que nous pouvons faire et finissons-en.

Mme Tracey Ramsey: Vous avez tous les deux fait allusion au cycle par lequel il faudra passer, à la bulle dans laquelle nous sommes vraiment, où personne n'a l'expérience de ce qui vient dans notre direction. Que faites-vous, individuellement, pour vous y préparer, et comment le gouvernement peut-il vous appuyer, vous, vos entreprises et vos travailleurs?

Le président: Soyez brefs, s'il vous plaît.

M. Flavio Volpe: Permettez-moi une précision très rapide.

Les membres que je représente sont des intérêts commerciaux. Les intérêts commerciaux lésés par le recours abusif à la loi peuvent demander une injonction à un tribunal de district des États-Unis. Une action du gouvernement dans le même sens auprès de l'Organisation mondiale du commerce nous protégera vraiment bien.

N'ayons pas peur de reconnaître et de dénoncer — comme la ministre, actuellement — l'illégalité des mesures, le recours illégal à l'article 232. Nous sommes impatients de voir le gouvernement appuyer les entreprises indépendantes qui s'adresseront aux tribunaux. Qu'on participe ou non à l'action intentée, une manifestation d'appui à Équipe Canada serait appréciée.

Le président: Merci. Votre temps est écoulé.

Au tour maintenant du député de Sault Ste. Marie.

Monsieur Sheehan, soyez le bienvenu. Vous avez la parole.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Merci beaucoup. Quel honneur que d'être invité à cette séance très spéciale et très importante!

Je représente Sault Ste. Marie. La circonscription compte deux grands producteurs d'acier très bien connus, Algoma Steel et Tenaris Algoma Tubes, lequel a des usines à Sault Ste. Marie et à Calgary.

Notre situation est particulière, puisque environ 60 % des exportations d'Algoma Steel sont destinées aux États-Unis. Je tiens à remercier mes collègues Randy et Tracey ainsi que d'autres. Dans les 10 derniers mois, nous sommes allés ensemble à Washington à deux reprises, pour défendre le dossier, dans ce que les médias ont qualifié d'« opération charme ».

Algoma est l'exemple parfait d'intégration de l'ALENA et l'explication de son si bon fonctionnement. L'acier fabriqué à Sault Ste. Marie est produit à partir de charbon et de fer extraits dans quatre États, transportés par le réseau, franchissant le pont, livrés par les ports. Cet acier retourne dans la chaîne logistique pour devenir des automobiles, être transformé encore, produire des moyens de défense.

Ken, Sean, comment ces tarifs vont-ils nuire aux États-Unis et aux travailleurs américains. Dans le *Washington Post* d'aujourd'hui, on parle des premières mises à pied aux États-Unis à cause des tarifs frappant l'acier. Une entreprise qui y fabrique des clous vient de perdre 60 employés. Elle devrait fermer dans peut-être quelques mois.

Parlez des effets négatifs de ces tarifs pour les Américains.

● (1035)

M. Sean Donnelly: Merci, Terry.

Pour commencer, nous n'appuyons pas les tarifs. Nous voulons leur suppression inconditionnelle des deux côtés. Cela dit, ils existent. Donc, comme nous l'avons dit, il faut des mesures proportionnées de rétorsion. Là où l'acier ne peut être fabriqué au Canada, nous devons infliger de la douleur, malheureusement, aux consommateurs américains d'acier, pour qu'ils créent un mouvement aux États-Unis pour renverser ces décisions. Tant que ça n'arrivera pas, ils ne se soucieront pas de nous. Ils se fichent de notre rentabilité.

Je siège avec des directeurs généraux des aciéries américaines à l'American Iron and Steel Institute. Ils sont euphoriques. Ils empochent beaucoup d'argent. Ils ne se soucient pas du Canada. Ils ne se soucient pas de l'acier qu'ils expédient au Canada. Malheureusement, nous devons donc faire mal aux consommateurs américains d'acier. L'insurrection doit éclater aux États-Unis, pas au Canada.

M. Terry Sheehan: Je vous remercie.

Ken.

M. Ken Neumann: Comme je l'ai dit plus tôt, un grand nombre des compagnies avec lesquelles nous traitons ne voient pas les choses uniquement du point de vue canadien. Elles ont des activités des deux côtés de la frontière, alors il ne fait aucun doute qu'il y aura un effet.

Dans l'industrie automobile, certaines pièces sont fabriquées au Canada, car il n'y a pas les installations nécessaires aux États-Unis, alors il y aura une incidence sur l'industrie automobile. Compte tenu de l'intégration et des échanges transfrontaliers quotidiens d'une valeur de 1 milliard de dollars, il est certain qu'il y aura des répercussions sur les travailleurs américains.

On a dit plus tôt qu'il ne faut pas réveiller l'ours. Eh bien, je peux vous dire que si on ne réveille pas l'ours, il va manger notre repas. C'est exactement ce qui nous attend. Il faut certes adopter la ligne dure en ce qui concerne les tarifs. Nous sommes une nation souveraine. Nous sommes fiers du travail que nous accomplissons, de nos employeurs et de nos collectivités, qu'il s'agisse de Sault Ste. Marie ou d'autres, qui ont une longue histoire. Il ne faut pas punir notre meilleur voisin. Ce n'est pas la chose à faire. Il faut négocier avec respect et dignité. C'est ce qu'il faut faire. Nous traitons avec de nombreuses personnes, et lorsqu'il s'agit de négociations collectives, il ne faut pas faire de l'intimidation. Il faut que les choses soient équitables et justes pour notre pays. Nous avons une longue histoire.

Vous avez raison. Des deux côtés de la frontière, des travailleurs seront touchés, et, dans bien des cas, le consommateur va payer beaucoup plus cher.

M. Terry Sheehan: Nous avons parlé de ce que Wilbur Ross a dit. Il a tenu bien des propos avec lesquels je ne suis pas d'accord. Le Canada a l'un des systèmes commerciaux les plus solides qui soit. Nous avons mis en place plus de 70 mesures relatives au dumping d'acier. En 2015, quelques mois après notre élection, des représentants de l'industrie de l'acier et des syndicats se sont présentés à mon bureau pour me dire qu'il n'existait à peu près aucune mesure de protection contre le dumping d'acier et qu'il fallait des changements. Au bout de quelques mois, nous avons adopté, dans le premier budget, des mesures visant à prolonger la période durant laquelle ces tarifs sont appliqués. Nous avons mené des consultations et nous avons écouté ce que les gens avaient à dire. En 2016, nous avons mis en place des mesures liées à une situation particulière du marché, des enquêtes anti-contournement, des procédures sur la portée et nous avons autorisé la participation des syndicats. Ensuite, lorsque le premier ministre s'est rendu à Sault Ste. Marie et à bien d'autres endroits et qu'il s'est entretenu avec des représentants du Syndicat des Métallos et du producteur d'acier Algoma, le maire et tous les intervenants, il a annoncé des sommes supplémentaires pour embaucher davantage d'agents au sein de l'ASFC et bien d'autres mesures.

Ma question est assez claire: s'il n'y avait pas eu toutes ces mesures, est-ce qu'il y aurait encore une industrie de l'acier et de l'aluminium dans le contexte actuel?

Le président: Est-ce que M. Verwey peut intervenir?

M. Bob Verwey: Je veux simplement formuler un commentaire.

Je suis sur le terrain. Je suis dans la zone de guerre. Lorsqu'on dit que les consommateurs paieront le prix, je dis que ça ne sera pas le cas. Les détaillants vont cesser leurs activités. C'est ce que je tiens à dire: les détaillants vont mettre fin à leurs activités. J'ai déjà vécu une telle situation. C'est ce qui s'est produit dans notre industrie touristique, notre industrie automobile et notre industrie de la caravane. Lorsque la valeur de notre dollar a baissé, nos paiements ont augmenté de 25 %, et les affaires ont cessé. C'est ce qui s'est produit. Les consommateurs ne paieront pas le prix. Nous allons perdre de l'argent et le gouvernement fédéral en perdra également. J'ai payé mes impôts ce mois-ci, et je peux vous dire que le gouvernement reçoit beaucoup d'argent, alors il en perdra lui aussi. Les répercussions sont énormes. C'est tout ce que j'ai à dire.

● (1040)

Le président: Je vous remercie.

Monsieur Sheehan, votre temps est écoulé.

M. Terry Sheehan: Je poserai ma prochaine question durant le tour suivant.

Le président: Voilà qui met fin à la première partie.

Je suis désolé que nous ayons commencé en retard, mais quoi qu'il en soit, tous les témoins ont pu s'exprimer.

Je vous remercie tous d'être venus.

C'est un enjeu très important, non seulement pour vous, mais aussi pour toutes les personnes que vous représentez.

Je vous remercie de votre présence.

Nous allons prendre vos commentaires très au sérieux.

Nous allons faire une pause de cinq minutes et ensuite nous allons entendre les prochains témoins.

● (1040)

(Pause)

● (1045)

Le président: Je souhaite à nouveau la bienvenue à tous. Nous en sommes à la deuxième partie de notre réunion sur un sujet très important. Il s'agit d'une séance spéciale que tous les partis voulaient tenir pour s'informer des répercussions des tarifs imposés par les deux pays, notamment sur les travailleurs, les fabricants et les consommateurs.

Je souhaite la bienvenue aux témoins. Nous vous sommes très reconnaissants d'avoir accepté de comparaître devant nous. Si c'est votre première comparution, sachez que votre exposé ne doit pas dépasser cinq minutes. Après quatre minutes et demie, je vais allumer la lumière rouge, et vous saurez alors que votre temps est presque écoulé et que vous devez conclure. Je vais procéder de la même façon pour les députés lorsque leur temps sera écoulé.

Sans plus tarder, nous allons commencer avec le Congrès du travail du Canada. Nous accueillons Mme Norgang et M. Rousseau.

Soyez les bienvenus. La parole est à vous.

● (1050)

[*Français*]

M. Larry Rousseau (vice-président exécutif, Congrès du travail du Canada): Merci, monsieur le président.

Je remercie également les membres du Comité de nous avoir invités et de nous permettre de nous adresser à eux, ce matin.

Au nom des plus de 3 millions de membres du Congrès du travail du Canada, j'aimerais remercier le Comité de cette occasion de présenter nos points de vue et notre opinion sur les tarifs et leurs répercussions, non seulement sur les commerces canadiens, mais aussi sur les travailleurs et les travailleuses et leurs communautés.

[*Traduction*]

Le CTC réunit des syndicats nationaux et internationaux, les fédérations de travailleurs provinciales et territoriales et plus d'une centaine de conseils du travail. Les employés représentés par des syndicats affiliés au CTC proviennent de pratiquement tous les secteurs de l'économie canadienne, de toutes les professions et de toutes les régions du pays.

Les syndicats canadiens appuient les mesures qu'a prises le gouvernement du Canada jusqu'à maintenant contre les tarifs américains injustifiés et non fondés sur l'acier et l'aluminium. L'attitude agressive et provocatrice de M. Trump à l'égard du Canada est totalement injustifiée compte tenu des pratiques commerciales équitables entre les deux pays. Les syndicats canadiens ont demandé au gouvernement fédéral de mettre en place un groupe de travail d'intervention rapide composé de représentants des industries et des travailleurs chargé d'élaborer des mesures visant à soutenir les travailleurs, les entreprises et les collectivités.

Les travaux de ce groupe de travail compléteraient ceux des comités fédéraux de surveillance des échanges commerciaux visant l'acier et l'aluminium ainsi que les mesures prises par les provinces.

Dans le cadre de ce travail conjoint, nous recommandons une évaluation complète des répercussions sur les emplois afin d'orienter les mesures d'aide qui devront être mises en place pour les industries et les travailleurs. Nous avons déterminé trois situations importantes pour lesquelles des mesures gouvernementales seront nécessaires.

Premièrement, les producteurs canadiens perdront temporairement des clients américains. Nous encourageons le gouvernement fédéral à envisager l'adoption de diverses mesures de soutien, notamment des garanties de prêts pour les petites et moyennes entreprises, afin de les aider à tenir le coup, et des politiques visant à accorder la priorité à l'utilisation d'acier et d'aluminium canadiens dans le cadre de projets énergétiques réalisés au Canada. Cela permettrait au gouvernement d'atteindre l'objectif déclaré de développer le secteur des ressources énergétiques canadien d'une manière respectueuse de l'environnement.

Deuxièmement, les producteurs et les fabricants canadiens devront faire face au surplus d'acier et d'aluminium détourné du marché américain. Pour s'attaquer à ce problème, le Tribunal canadien du commerce extérieur et l'Agence des services frontaliers du Canada pourraient prendre des mesures à l'égard du détournement des courants commerciaux engendré par les mesures américaines. En outre, il faudrait consacrer des sommes additionnelles pour les agents frontaliers et les inspections afin de s'assurer que le marché canadien ne soit pas inondé de produits qui font l'objet de dumping. Nous accueillons favorablement les récentes modifications réglementaires effectuées par le gouvernement en ce qui concerne les enquêtes anticontournement, les procédures sur la portée et les distorsions de prix ainsi que le financement annoncé récemment pour l'embauche de nouveaux agents. Nous avons hâte de travailler avec le gouvernement à la mise en oeuvre de ces changements.

Enfin, l'industrie de l'acier compte 22 000 emplois directs au Canada. Dans le secteur de l'aluminium, il s'agit de près de 10 000 emplois directs, principalement en Colombie-Britannique et au Québec, et les chaînes d'approvisionnement dans les industries connexes comptent plus de 100 000 travailleurs, comme on l'a mentionné plus tôt. Les mesures de soutien pour les travailleurs devraient tenir compte du fait qu'il y a des répercussions non seulement sur les emplois directs dans ces industries, mais aussi sur les emplois dans les industries connexes et dans les petites collectivités. Nous recommandons de s'inspirer des mesures qui ont été élaborées pour le secteur du bois-d'oeuvre, comme mon collègue l'a mentionné plus tôt; de travailler avec les provinces pour obtenir des investissements supplémentaires pour la formation, afin de permettre aux travailleurs touchés de se perfectionner, et pour offrir une aide au revenu; de prolonger les prestations d'assurance-emploi pour les travailleurs dans les régions touchées; et de prolonger également les programmes de travail partagé et d'adaptation en vue de minimiser les pertes d'emplois lorsqu'il y a un ralentissement temporaire des activités, de sorte que les employeurs puissent continuer d'exploiter leur entreprise.

Pour conclure, je dirai que nous sommes reconnaissants au Comité de prendre le temps d'écouter nos points de vue au sujet de ce dossier important. Nous nous réjouissons à l'idée de travailler avec le gouvernement fédéral pour veiller à limiter les pertes d'emplois et les conséquences négatives pour les collectivités attribuables à cette menace économique grave.

Merci.

Le président: Je vous remercie, monsieur.

Nous allons passer à M. Galimberti, le président de l'Association canadienne des producteurs d'acier.

Je vous souhaite la bienvenue, monsieur. La parole est à vous.

M. Joseph Galimberti (président, Association canadienne des producteurs d'acier): Bonjour. Je remercie les honorables membres du Comité de me donner l'occasion de témoigner dans le cadre de l'étude des répercussions des mesures prises par le gouvernement du Canada en réaction à l'imposition de tarifs par les États-Unis sur des produits d'acier et d'aluminium canadiens.

C'est la quatrième fois, je crois, que je comparais devant le Comité cette année, alors je vous remercie beaucoup de l'attention que vous accordez à ce dossier. Si j'ai bien compris la procédure parlementaire, je pense que ma prochaine visite sera gratuite, alors j'ai bien hâte.

Des députés: Oh, oh!

● (1055)

Le président: Vous pourrez rester après la réunion; nous offrons la pizza.

M. Joseph Galimberti: L'Association canadienne des producteurs d'acier est bien entendu la porte-parole de l'industrie de l'acier du Canada, dont la valeur est évaluée à 15 milliards de dollars. Comme on l'a mentionné plus tôt, l'industrie de l'acier compte environ 23 000 emplois directs, qui appuient 100 000 autres emplois indirects.

Le 1er juin 2018, les États-Unis ont imposé des tarifs punitifs sur les importations de certains produits d'acier et d'aluminium canadiens, à des taux s'élevant à 25 % et 10 % respectivement. Il s'agit là de mesures commerciales unilatérales et illégales adoptées par les États-Unis, qui constituent une menace inacceptable et immédiate pour les investissements et l'emploi dans le secteur sidérurgique canadien. Les entreprises membres de l'Association appuient fortement les tarifs que le gouvernement du Canada a l'intention d'imposer sur les importations d'acier, d'aluminium et d'autres produits provenant des États-Unis, qui représentent la valeur totale des exportations canadiennes en 2017 touchées par les mesures prises par les États-Unis. Nous estimons qu'il s'agit d'une réponse appropriée et proportionnelle aux mesures prises par l'administration américaine et qui est essentielle pour soutenir les entreprises et les travailleurs de l'acier au Canada.

Les membres de l'Association canadienne des producteurs d'acier s'entendent pour dire que les produits qui figurent dans le tableau 1, publié dans l'avis d'intention, devraient faire l'objet de tarifs de l'ordre de 25 % lorsque les tarifs entreront en vigueur. On devrait envisager des exemptions initiales seulement si aucune production canadienne n'existe ou s'il y a un besoin précis de transfert transfrontalier d'un produit spécialisé pour appuyer les activités au Canada. Après l'entrée en vigueur, si on détermine, dans le cadre d'un processus d'exclusion, qu'un certain produit ne peut pas être raisonnablement obtenu au pays ou importé d'un autre pays que les États-Unis, alors, à ce moment-là uniquement on pourrait envisager d'accorder une exemption. Un tel processus devrait être effectué de façon transparente et en consultation avec les producteurs canadiens d'acier.

Je tiens à souligner que le processus établi aux États-Unis pour obtenir une exemption au titre de l'article 232 est un processus public et est fondé sur une description complète et factuelle du produit en question, de ses caractéristiques et des quantités visées. En outre, toute entreprise ou particulier aux États-Unis peut s'opposer à la demande d'exemption dans les 30 jours suivant la publication dans le registre fédéral en ligne. Le processus est entièrement public.

Les producteurs d'acier canadiens ont tout intérêt à ce que les demandes valables d'exemption soient acceptées et ne souhaitent pas que les activités économiques importantes soient perturbées, mais puisque des produits d'acier canadiens sont assujettis à des tarifs américains, ils sont d'avis que des tarifs équivalents devraient être imposés à des produits d'acier américains importés au Canada. Toute mesure moindre ne constituerait pas une véritable réponse réciproque et ne respecterait pas l'engagement qu'a pris le gouvernement du Canada de soutenir entièrement les travailleurs de l'acier et de l'aluminium.

Nous comprenons que, malheureusement, l'imposition de tarifs implique une éventuelle augmentation des coûts ou une modification des chaînes d'approvisionnement en acier. Nous avons travaillé sans relâche, et nous continuerons de le faire, pour démontrer à l'administration américaine la nécessité d'une exemption complète pour les produits canadiens au titre de l'article 232 pour maintenir des échanges commerciaux bénéfiques pour les deux pays et pour préserver les chaînes d'approvisionnement bien intégrées, qui sont essentielles. Nous encourageons les consommateurs d'acier au Canada à entreprendre des démarches similaires auprès des États-Unis, en faisant valoir les avantages pour les deux pays d'un commerce libre et ouvert en Amérique du Nord.

Grâce à une approche digne d'une véritable équipe Canada, nous espérons pouvoir non seulement convaincre les États-Unis d'exempter le Canada des tarifs sur l'acier et l'aluminium, mais aussi de les dissuader d'appliquer l'article 232 aux importations canadiennes de véhicules et de pièces d'automobile. L'Association estime également que les producteurs d'acier américains qui se sont prononcés en faveur des mesures visant le Canada, dans le contexte de l'article 232, ne devraient pas pouvoir bénéficier d'exemptions aux mesures prises par le Canada. De toute évidence, des entreprises étrangères qui ont continuellement choisi d'agir contre les intérêts du Canada ne devraient pas pouvoir obtenir d'exemption à n'importe quelle des mesures prises par le gouvernement canadien.

L'industrie sidérurgique canadienne se trouve aujourd'hui en situation de grand désavantage concurrentiel aux États-Unis en raison des tarifs. Le fait d'être exclus d'une manière artificielle de notre plus important marché d'exportation tout en travaillant avec le gouvernement à l'élaboration de mesures appropriées, notamment des mesures de protection pour éviter que notre marché soit inondé par l'acier détourné du marché américain, signifie qu'il faudra porter une plus grande attention au marché intérieur pour nous assurer de pouvoir continuer de vendre nos produits et d'employer des Canadiens. Les exemptions du tableau 1 signifient que des producteurs américains continueront d'avoir accès au marché canadien, mais qu'il s'agira d'un accès injuste et nuisible, car ces producteurs sont à l'abri de la concurrence dans leur propre marché grâce à l'article 232.

● (1100)

Le président: Pardonnez-moi, monsieur. Pouvez-vous conclure?

M. Joseph Galimberti: Oui. J'en ai pour deux secondes.

Cette situation est inacceptable. Les producteurs d'acier canadiens ressentent déjà les effets de ces tarifs américains inacceptables imposés au nom de la sécurité nationale, qui est un prétexte absurde. Nous savons qu'il en va de même pour nos clients. Nous sommes prêts à travailler en collaboration pour veiller à ce qu'il y ait une offre suffisante d'acier au Canada pour les secteurs essentiels de la construction et de la fabrication. S'il est impossible de s'approvisionner raisonnablement au Canada ou auprès d'autres pays que les États-Unis, nous sommes, bien entendu, disposés à collaborer avec les consommateurs d'acier touchés et avec le gouvernement pour déterminer si une exemption est appropriée. Nous ne pouvons pas, cependant, appuyer des exemptions à la liste établie par le gouvernement du Canada lorsque des produits comparables sont fabriqués ou sont accessibles d'une manière raisonnable au Canada.

Je vous remercie encore une fois pour le temps que vous m'avez accordé. Je serai ravi de répondre à vos questions.

Le président: Je vous remercie, monsieur.

Nous allons maintenant passer à M. Winkler.

Il est le président-directeur général d'Evraz pour l'Amérique du Nord.

Allez-y, monsieur. La parole est à vous.

M. Conrad Winkler (président-directeur général, Amérique du Nord, Evraz): Bonjour, honorables membres du Comité.

Je vous remercie de me donner l'occasion de m'exprimer aujourd'hui au sujet des tarifs imposés à l'industrie canadienne de l'acier au titre de l'article 232.

Evraz est le principal producteur nord-américain de tuyaux de grand diamètre. Il emploie plus de 2 100 personnes en Saskatchewan et en Alberta. Nous avons récemment effectué un investissement de 270 millions de dollars à Regina dans des technologies de pointe pour la fabrication d'acier et de pipelines de qualité et sécuritaires. Nous sommes également en train d'investir 30 millions de dollars dans la production de tubages et de tuyaux hautement résistants à Red Deer. Nous employons également plus de 1 500 personnes aux États-Unis et nous sommes le plus important producteur d'acier à rail en Amérique du Nord ainsi que le seul producteur de plaques d'acier dans l'Ouest de l'Amérique du Nord.

Notre entreprise est extrêmement intégrée entre le Canada et les États-Unis. Nous fournissons de l'acier à rail produit au Colorado au CN et au CP. Nous fournissons aussi au Canada de l'acier produit aux États-Unis pour la production de tuyaux, et, de façon plus importante, pour la production de pipelines au Canada destinés à des exploitants canadiens et américains. En effet, nous expédions à Camrose des plaques d'acier produites à Portland, qui servent ensuite à fabriquer des pipelines pour les États-Unis et le Canada.

Les mesures prises par les États-Unis ont des répercussions importantes et immédiates sur nous et nos clients américains. Notre production de tuyaux de grand diamètre est étroitement liée à la réalisation de projets. Les tarifs imposés en vertu de l'article 232 pourraient retarder des projets aux États-Unis et occasionner des pertes d'emplois dans les secteurs de la construction et de l'énergie. En ce qui nous concerne, ces tarifs font en sorte que nous hésitons à expédier de grandes quantités de tuyaux destinés à la réalisation de projets de pipelines aux États-Unis, sans parler des retards dans l'annonce des produits exclus. Par conséquent, nous sommes aux prises avec des problèmes sur le plan des fonds de roulement, des perturbations de nos activités, des excédents de tuyaux et des revenus qui ne sont pas au rendez-vous.

Nous continuerons de faire valoir auprès de l'administration et des législateurs américains l'importance de l'acier canadien pour l'économie américaine. Ce qui est plus important encore sans doute, ce sont les liens profonds qui unissent le Canada et les États-Unis, les deux pays ayant lutté côte à côte contre l'oppression et pour la liberté partout dans le monde. Nous demandons au gouvernement de continuer de défendre vivement les intérêts de l'industrie canadienne de la sidérurgie tout en travaillant à un accord sur une version modernisée de l'ALENA.

Au cours des 18 derniers mois, le gouvernement a appuyé l'industrie de l'acier. Compte tenu des tarifs imposés en vertu de l'article 232, nous nous empressons de travailler en étroite collaboration avec le gouvernement, et il nous faudra continuer de travailler en étroite collaboration et d'unir nos efforts pour aider nos travailleurs à tenir le coup à court terme ainsi qu'à long terme.

En plus de prendre des mesures pour assurer un accès libre et juste au marché américain, le gouvernement devrait envisager d'agir de façon importante pour favoriser la viabilité du marché intérieur de l'acier. Les importations de tuyaux pour le secteur de l'énergie qui auraient dû être destinées au marché américain ont bondi de 70 % en 2017 et ont augmenté d'un autre 18 % en 2018, sans pour autant qu'il y ait eu un accroissement des activités de forage. En même temps, le coût des matières premières au Canada a considérablement augmenté en raison d'une hausse des activités des fabricants d'acier américains. On n'observe pas cette situation chez nos concurrents à l'étranger. Ces augmentations importantes d'importations de tuyaux détournées du marché américain, du prix des matières premières et de la fermeture du marché américain auront de grandes répercussions sur les activités au Canada.

Comme le ministre des Finances l'a annoncé, une étude sur des mesures de protection est en cours. Nous savons que l'adoption de telles mesures est très sérieuse, mais nous sommes dans une situation sérieuse, car le marché intérieur est inondé d'importations à faible prix et il existe des obstacles importants à l'accès au marché américain. Des mesures énergiques sont nécessaires.

Enfin, les mesures commerciales adoptées par les États-Unis mettent en évidence l'importance du marché de l'énergie au Canada, compte tenu de la construction de pipelines qui engendre une croissance de l'exploration pétrolière et gazière et des emplois dans le secteur de la production, qui sont des emplois permanents et bien rémunérés pour la classe moyenne. Il est essentiel pour le secteur de l'énergie canadien de construire des installations pour l'exportation de gaz naturel liquéfié. Nous sommes prêts à construire ces pipelines et ces tuyaux à partir d'acier recyclé afin que l'empreinte carbone du Canada soit la plus petite au monde.

Je suis convaincu que nous pourrons continuer à créer des emplois spécialisés et bien rémunérés pour la classe moyenne si les États-Unis et le Canada peuvent revenir au commerce stable et intégré de l'acier. Nous pouvons investir considérablement au Canada et aux États-Unis, et nous le ferons.

Je suis prêt à répondre à vos questions.

Je vous remercie.

● (1105)

Le président: Merci, monsieur Winkler.

Nous allons maintenant écouter M. Young, directeur senior des ventes commerciales et du marketing pour Janco Steel Ltd.

Bienvenue, monsieur. Vous avez la parole.

M. Stephen Young (directeur senior des ventes commerciales et du marketing, Janco Steel Ltd.): Je tiens à remercier Dean Allison de son invitation, ainsi que le Comité permanent de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui au nom de Janco Steel. Je vais parler des récents tarifs américains sur l'acier et de leur incidence sur notre entreprise et sur l'industrie canadienne de l'acier dans son ensemble. Nous proposons également une solution viable et un plan visant l'indemnisation d'entreprises comme Janco Steel qui sont lésées par ces tarifs.

Janco est un centre de services de l'industrie de l'acier qui est situé dans la ville canadienne de l'acier, à savoir Hamilton, en Ontario. Nous fournissons de l'acier au carbone laminé à plat à une grande variété de clients et d'industries qui achètent ce produit auprès des aciéries canadiennes. C'est une entreprise familiale de 30 ans qui emploie aujourd'hui plus de 180 personnes.

Notre opération s'est développée au fil des années pour atteindre ce chiffre de 180 employés, avec des ventes et un développement considérables aux États-Unis. Les tonnes vendues chez nos voisins ont augmenté de 270 % depuis 2014, et représentent désormais 30 % des activités de Janco Steel. Inutile de dire que les tarifs ont engendré des problèmes très difficiles pour notre entreprise.

Des négociations et des discussions importantes ont dû avoir lieu pour déterminer comment le coût tarifaire additionnel sera payé sur les commandes existantes. Certains clients ont accepté d'assumer une partie du tarif, tandis que d'autres ont refusé de payer quoi que ce soit. Il y en a qui ont annulé leurs commandes chez nous. Dans certains cas, Janco paie la totalité des coûts tarifaires pour préserver les relations avec les clients qui nous ont pris des années à bâtir. Nous avons également été contraints d'annuler certaines de nos commandes et de retarder le passage de nouvelles commandes dans nos aciéries canadiennes.

Il reste que si nos clients américains achètent leur matériel auprès d'un fournisseur américain, ils ne seraient pas touchés. Cela fait partie du programme du président Trump et menace directement les activités de Janco Steel et la santé de l'industrie canadienne de l'acier.

À plus long terme, nous sommes très préoccupés par nos affaires aux États-Unis. La plupart des clients américains ne sont actuellement pas disposés à passer des commandes ou à s'engager dans des engagements commerciaux à long terme en raison des tarifs. Chaque jour, nous constatons que nous ne sommes plus compétitifs par rapport aux centres de services américains de l'industrie de l'acier. Nos clients américains s'approvisionnent maintenant sur leur marché local afin d'obtenir une plus grande certitude en matière de coûts. Plus Janco reste non concurrentiel longtemps aux États-Unis, plus les dommages à notre entreprise seront permanents. Nous avons besoin d'un plan immédiat pour rester compétitifs. Sans l'aide de notre gouvernement, ces ventes américaines essentielles seront perdues.

Une solution immédiate serait de conclure l'accord de l'ALENA. Nous comprenons que tout le monde travaille d'arrache-pied et qu'un accord réussi nous permettrait de reprendre nos activités habituelles. Mais voici notre problème.

Nos affaires aux États-Unis ont chuté de 60 % en juin par rapport aux mois d'avril et de mai de cette année. Cette baisse des ventes deviendra permanente à moins d'obtenir de l'aide. En conséquence directe, nous avons gelé toute embauche, et suspendu notre initiative d'embaucher de nombreux étudiants pour l'été. Dans le pire des scénarios, nous devrons envisager des licenciements pour la première fois dans l'histoire de notre entreprise.

Un autre problème de taille est notre liquidité. Nous devons payer notre courtier en douane dans un délai de cinq à six jours ouvrables afin qu'il puisse remettre le paiement au gouvernement américain en huit jours. Nous avons déjà engagé des paiements tarifaires de plus de 330 000 $ au cours des 18 premiers jours de juin. Étant donné que les clients ne paient pas leurs factures avant 50 à 60 jours, nous devrons verser entre 670 000 et 800 000 $ au gouvernement des États-Unis avant que nos comptes débiteurs ne soient encaissés par notre entreprise. C'est très difficile à gérer, mais voici un plan.

Al Schutten, propriétaire et président de Janco Steel, propose que le gouvernement canadien mette en place la possible solution à court terme suivante. Le Canada impose un tarif sur les importations d'acier américaines à partir du 1er juillet. Les fonds recueillis devraient immédiatement être mis à la disposition d'entreprises comme Janco Steel qui expédient de l'acier vers les États-Unis et qui doivent payer les tarifs américains illégaux sur l'acier. Ces entreprises canadiennes devraient alors avoir droit à un versement équivalant à 50 % des paiements tarifaires qu'elles ont dû verser au gouvernement américain.

Cela aiderait énormément Janco et d'autres entreprises sidérurgiques à rester compétitives, à conserver leurs activités aux États-Unis et leurs emplois, et à minimiser la perte à long terme du marché américain. Cela contribuerait également à atténuer, dans une certaine mesure, les problèmes de trésorerie que nous rencontrons.

Nous sommes conscients du bon travail que l'honorable Chrystia Freeland et d'autres ont accompli jusqu'à présent pour contester les tarifs illégaux conformément à l'article 232, et nous espérons que la demande qu'ils ont soumise à l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC, sera acceptée. Nous demandons également que, lorsque les États-Unis seront tenus de rembourser les fonds tarifaires qu'ils ont perçus, l'argent serve à rétablir la santé financière des sociétés sidérurgiques canadiennes attribuable à leurs paiements tarifaires vérifiés. L'argent serait également partagé avec tous les clients américains qui ont aidé en assumant une partie du fardeau des paiements tarifaires.

Le succès du modèle opérationnel de Janco Steel repose sur une frontière commerciale ouverte avec les États-Unis. Si ces tarifs restent en vigueur pendant encore longtemps, notre modèle d'affaires actuel ne fonctionnera tout simplement pas. Sans l'aide de notre gouvernement, nous serons forcés de prendre des décisions très difficiles — des décisions auxquelles nous n'avions même pas songé ou que nous n'avions pas envisagées il y a un mois.

● (1110)

Je vous remercie encore de m'avoir donné cette occasion de vous parler. Merci aux représentants du gouvernement qui travaillent fort pour trouver une solution.

Le président: Merci, monsieur Young.

Avant d'entamer le dialogue avec les députés, dans quelle communauté se trouve votre entreprise?

M. Stephen Young: À Hamilton, en Ontario.

Le président: Vous êtes directement à Hamilton.

M. Stephen Young: Oui, dans Stoney Creek.

Le président: La plupart des familles viennent de la région de Hamilton.

M. Stephen Young: Oui. Notre empreinte est intéressante, parce que nous sommes strictement dans cette ville. Ensuite, nous allons plus loin aux États-Unis, sans aucune division là-bas. Notre modèle de croissance est donc fondé sur un accès à l'Amérique du Nord.

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant discuter avec les députés. Si je regarde l'heure, je constate que nous avons probablement le temps pour six interventions. Nous allons commencer par les conservateurs.

Monsieur Allison, vous avez la parole.

M. Dean Allison: Encore une fois, je remercie les témoins d'être avec nous.

Je trouve que c'est surréaliste. Nous sommes tous assis tranquillement autour de la table, mais le fait est que nous traversons une crise très grave. C'est un peu comme la grenouille dans le chaudron. Si elle saute dans l'eau bouillante, elle en sortira d'un coup, mais j'ai l'impression que nous sommes en train de bouillir jusqu'à la mort, et qu'il va y avoir des conséquences très désastreuses d'ici les deux ou trois prochaines semaines, ou le mois prochain.

Monsieur Young, si je vous ai invités, vous et tous les autres témoins, c'est pour en parler. Je ne sais pas si les gens comprennent vraiment ou saisissent — ma question s'adresse à vous tous, mais je vais vous la poser, monsieur Young — à quel point il est difficile d'acquérir de nouveaux clients. En réalité, cela prend des années, et si vous changez de clients, cela cause des problèmes dans la chaîne d'approvisionnement. Il y a beaucoup de choses à prendre en compte, parce que vos clients s'attendent à de la qualité. Il ne suffit pas de délaisser un fournisseur américain au profit d'un fournisseur canadien. Un tas de choses doivent être prises en compte.

Vous l'avez mentionné brièvement, mais peut-être pourriez-vous nous parler davantage de la complexité attribuable à l'incertitude, au fait de ne pas connaître le plan ni de savoir combien de temps il faudra subventionner les tarifs. Comment diable pouvez-vous fonctionner et planifier l'avenir quand tout est aussi déconcertant?

M. Stephen Young: Tout à fait. Je vais essayer de répondre en deux temps.

Vous avez d'abord demandé combien de temps il faut pour acquérir des clients américains. Nous avons eu un partenariat formidable avec Dofasco, et avec nos trois aciéries, mais ArcelorMittal Dofasco a joué un rôle important dans notre croissance. Comme Sean l'a mentionné, cela affecte notre collectivité. Je suis un de ses clients qui doit composer avec la situation. Depuis 2014, nous avons vraiment atteint cette croissance de 270 %, comme je l'ai dit, mais il suffit de ne pas être concurrentiel quelques fois dans une soumission pour commencer à perdre du terrain.

Nous sommes de grands fournisseurs pour l'industrie du véhicule récréatif. Nous avons entendu quelqu'un en parler aujourd'hui. C'est une industrie à très faible marge. Nous avons une grande part de marché dans ce secteur. Nous avons investi dans Janco Steel. Nous avons installé quatre lasers au cours des deux dernières années et demie. Nous avons commencé à faire des pièces, mais ce sera perdu parce que les clients iront ailleurs très bientôt.

L'incertitude dont vous parlez, Dean, c'est que si nous connaissions les règles et savions qu'elles dureront pour la prochaine année, nous pourrions peut-être prendre une bonne décision commerciale, mais pour l'instant, la dernière chose que nous voulons faire est licencier les gens. Nous avons traversé la crise financière de 2008-2009 sans mettre à pied aucun travailleur. En fait, nous avons pris de l'expansion en 2010. Notre plus forte croissance a été réalisée entre 2010 et aujourd'hui. Ce sont des dizaines de millions de dollars en capital que nous avons réinvestis dans notre entreprise, mais nous ne connaissons plus les règles.

Je peux vous dire que c'est réel lorsque je dis que nous devrons prendre une décision concernant la mise à pied d'employés. Je ne le dis pas en l'air pour faire de l'effet. Nous allons devoir le faire, mais nous ne voulons pas en arriver là.

M. Dean Allison: Vous parlez déjà de ne pas embaucher des gens. Si rien ne change, en d'autres termes, si aucun soutien n'est annoncé et qu'il ne se passe rien d'autre que de reporter la question à plus tard, quand commencerez-vous à licencier des employés?

M. Stephen Young: Nous en discutons tous les jours. Al Schutten et moi nous réunissons, puis nous nous regardons en nous posant la question. Nous essayons de tenir compte des choses possibles et probables lorsque nous déterminons les risques en affaires. Or, nous n'avons plus vraiment d'idée de ce qui est probable, mais ce qui est possible est plutôt effrayant.

Je ne sais pas vraiment le temps qu'il faudra. Nous n'avons encore rien fait parce que c'est la dernière décision que nous voulons prendre, mais, lorsque nous demandons l'aide du gouvernement, il s'agit en fait d'un plan. De l'argent proviendra des tarifs. Les tarifs sont mis en place pour aider les industries qui font face à des pratiques commerciales injustes ou désavantageuses, et nous avons besoin d'aide. Si nous avions cette aide, nous pourrions au moins patiner un peu. Nous atteindrions tout juste le seuil de rentabilité. Nous n'avons pas des marges importantes dans notre secteur, habituellement de 10 à 12 %. Vous pouvez voir que nous ne demandons pas de cadeau; nous vous demandons plutôt de nous aider à survivre.

En réponse à votre question précédente sur la rapidité avec laquelle nous pouvons perdre des clients, sachez que c'est déjà commencé. J'ai un énorme soutien de la part de gens aux États-Unis qui nous disent maintenant: « Nous nous reverrons peut-être dans quelques mois, et nous en reparlerons, mais, pour l'instant, nous devons couvrir nos arrières. » C'est très effrayant.

● (1115)

M. Dean Allison: Quelle part de votre chiffre d'affaires provient actuellement des États-Unis?

M. Stephen Young: Au moins 30 % en ce moment.

M. Dean Allison: C'est 30 %?

Et vous avez essuyé une baisse de 60 %?

M. Stephen Young: Nous avons déjà enregistré une baisse de 60 % au mois de juin, comparativement à avril et mai.

M. Dean Allison: Et vous ne croyez pas que les choses s'amélioreront tandis que nous [*Inaudible*].

M. Stephen Young: La situation va empirer.

M. Dean Allison: D'accord.

Je vous remercie.

Le président: Merci, monsieur Allison. Vous arrêtez au moment idéal.

Nous allons maintenant passer aux libéraux.

Madame Lapointe, vous avez la parole.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vous souhaite la bienvenue à tous et vous remercie d'être avec nous aujourd'hui.

J'ai une question à vous poser, monsieur Rousseau.

Vous avez dit que les tarifs sur l'acier et sur l'aluminium pourraient toucher directement les chaînes d'approvisionnement et les travailleurs.

Comme vous le savez, je viens du Québec. À Alma, il y a plusieurs entreprises de production d'aluminium. Dans ma circonscription, au Nord de Montréal, la compagnie Raufoss transforme de l'aluminium, qui est exporté non seulement aux États-Unis, mais également dans d'autres pays.

Vous avez parlé des mesures temporaires qu'on devrait offrir en cas de mises à pied. J'aimerais que vous m'en parliez un peu plus. Vous avez dit qu'il faudrait aider les travailleurs à acquérir d'autres compétences. Comment pourrait-on améliorer la situation? Je pense aux travailleurs de Raufoss, à Boisbriand. Cette entreprise vient d'investir et a doublé sa production de jantes d'aluminium.

M. Larry Rousseau: Dans notre mémoire, nous demandons que, dans une telle circonstance, on tienne compte des travailleurs et des travailleuses. On entend parler de mises à pied. Ce n'est pas parce que les ventes vont baisser et que l'économie va ralentir que les travailleurs et les travailleuses devront en subir les conséquences les plus lourdes.

Nous avons déjà proposé des modèles. Premièrement, il faut soutenir les travailleurs et les travailleuses. Si on donne aux compagnies les subventions qu'elles demandent, c'est pour assurer leur viabilité financière et pour garder les gens en poste. La situation pourrait changer et il nous faut garder notre capacité de produire, de vendre et d'exporter nos produits.

Si la situation s'aggravait sur une plus longue période de temps, il faudrait absolument avoir des plans et des stratégies pour savoir ce qu'on fera des travailleurs et des travailleuses. C'est justement pour cela que nous demandons qu'on mette sur pied un groupe de travail qui pourrait étudier les différents scénarios.

La situation à Alma différera peut-être de celle en Colombie-Britannique, parce que l'industrie sera différente. Ce groupe de travail devra être en mesure de présenter des recommandations assez rapidement, ce qu'un comité qui contrôlerait les échanges ne pourrait pas faire. Ce groupe de travail devra comprendre les besoins des syndicats, ceux des entreprises et ceux du gouvernement.

Mme Linda Lapointe: Tantôt, vous avez dit qu'il faudrait travailler avec les provinces, un peu comme on le fait dans le cas du bois d'oeuvre. Pouvez-vous développer votre pensée à cet égard?

M. Larry Rousseau: Si les industries de l'acier ou de l'aluminium décidaient d'emprunter d'autres avenues en matière de production, il faudrait leur offrir des programmes afin qu'elles puissent former leurs travailleurs et les travailleuses. Ce n'est pas parce qu'on travaille dans une production donnée qu'on ne peut pas, de concert avec l'industrie, déterminer si les travailleurs et les travailleuses peuvent acquérir de nouvelles connaissances et même se réorienter.

Je dirais cependant que ce n'est pas ce qu'il faut faire à court terme. À court terme, il faut faire en sorte que ces travailleurs ont accès à des prestations d'assurance-emploi. Si nous devons mettre des gens à pied, il faut s'assurer qu'ils auront accès aux programmes existants, notamment à l'assurance-emploi.

● (1120)

Mme Linda Lapointe: Je vous remercie, c'est intéressant.

Monsieur Galimberti, vous avez beaucoup parlé de l'acier produit pour le secteur automobile. Des témoins nous ont parlé de différentes choses. M. Winkler, de son côté, nous a parlé de l'oléoduc. Quel pourcentage de l'acier produit au Canada est destiné à l'industrie automobile?

[*Traduction*]

M. Joseph Galimberti: Pour vous donner un chiffre rond, la consommation d'acier au Canada est habituellement attribuable en proportions égales à l'automobile, à l'infrastructure et à l'énergie, qui l'utilise dans les champs de pétrole. C'est un bon point de référence. Dans l'automobile, c'est probablement un peu plus du tiers.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: Je vous remercie.

Je crois que mon temps de parole est écoulé, monsieur le président.

[*Traduction*]

Le président: Oui, le temps est écoulé.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup.

[*Traduction*]

Le président: Nous sommes prêts à céder la parole au NPD.

Madame Ramsey, c'est à votre tour.

Mme Tracey Ramsey: Je vous remercie tous d'être venus avec si peu de préavis. Je pense que nous nous retrouvons dans des eaux dangereuses et à un point critique, et que le problème nécessite des mesures urgentes.

Je vous remercie non seulement d'être venus malgré le court préavis, mais aussi d'avoir proposé des mesures concrètes que nous pouvons prendre dans cette situation sans précédent dans laquelle nous nous retrouvons.

Monsieur Rousseau, le premier point que je veux commenter se rapporte au groupe de travail sur l'intervention rapide. Je pense qu'il est essentiel de faire une évaluation de l'incidence sur l'emploi pour savoir qui sera touché sur le terrain. Cela est également très important pour les collectivités qui dépendent de ces emplois.

Avez-vous pu obtenir un engagement du gouvernement, ou éventuellement une rencontre pour discuter de ce groupe de travail sur l'intervention rapide et de son potentiel pour l'avenir?

M. Larry Rousseau: Nous soumettons certainement notre recommandation et avons des discussions, mais je ne peux pas dire qu'un engagement a été pris pour le moment. Mais nous allons certainement travailler très fort et dire très clairement que nous avons besoin de ce genre de groupe de travail, qui peut être souple, faire des recommandations et trouver des solutions au fil de l'évolution de cette situation très dynamique.

Du jour au lendemain, Washington pourrait prendre des décisions qui nous mettraient encore des bâtons dans les roues ou qui feraient quelque chose d'autre. Nous devrons donc avoir un groupe pouvant être très réactif et proactif en très peu de temps.

Mme Tracey Ramsey: Je suis d'accord.

Nous n'avons pas vraiment beaucoup parlé des tarifs du tableau 2 que nous avons sous les yeux. Des gens n'ont pas pu venir ici aujourd'hui — les bateaux de plaisance, les fabricants de meubles, beaucoup de très grands secteurs de notre économie —, et ils sont préoccupés par les répercussions de ce tableau 2. J'espère donc que nous ajouterons ce sujet à notre étude et recevrons des mémoires de leur part.

Ma prochaine question s'adresse vraiment à MM. Galimberti, Winkler et Young. Elle porte sur les exclusions qui sont accordées aux produits qui ne sont pas disponibles aux États-Unis. Nous avons vu les États-Unis octroyer ces exclusions à d'autres pays, mais pas au Canada.

Je me demande quelles mesures, le cas échéant, notre gouvernement pourrait prendre pour augmenter la probabilité que le secrétaire américain au Commerce accepte des demandes visant à exclure des tarifs américains les importations d'acier et d'aluminium canadiens de certaines entreprises américaines. J'aimerais savoir ce que vous avez fait à ce chapitre.

M. Joseph Galimberti: C'est une question que le secrétaire Ross a soulevée devant le Sénat la semaine dernière. Nous avons accueilli favorablement des mesures comme le renforcement de la modernisation des recours commerciaux, et nous voyons d'un bon oeil les ressources additionnelles versées à l'Agence des services frontaliers du Canada, ou ASFC, ainsi que les changements apportés au régime de patronage. Je pense que le gouvernement du Canada continue notamment d'envisager des mesures de sauvegarde initiées par le gouvernement.

Nous constatons assurément un important détournement d'acier au Canada en raison de l'article 232. En tant que bonne politique intérieure, je crois qu'il est dans l'intérêt du Canada de protéger les métallurgistes et les fabricants d'acier pour s'assurer que cette activité se poursuive. Mais je pense aussi que cela encouragera les États-Unis à... Se pencher sur les exemptions est une chose. Au bout du compte, je pense que nous devrions vivre dans un monde sans tarifs entre les deux pays...

Mme Tracey Ramsey: Tout à fait...

● (1125)

M. Joseph Galimberti: ... et je crois que c'est une autre mesure concrète que nous pouvons prendre, ce qui est légitimement une bonne politique intérieure.

M. Conrad Winkler: Je dirais que nous travaillons vraiment activement au processus d'exemption, et nous avons d'ailleurs présenté des centaines de demandes. Nos clients aux États-Unis, bien entendu, se sont montrés formidables dans le cadre de la collaboration entourant le processus. Nos clients et les législateurs dans nos districts à Portland et notre État, le Colorado, ont vraiment collaboré très étroitement avec nous en vue d'approcher le secrétaire Ross, ainsi que beaucoup d'autres personnes au sein du gouvernement américain, pour lui parler du processus d'exemption et des exemptions proprement dites.

De plus, je dirais qu'au sein du gouvernement du Canada, tout le monde a participé au processus d'exemption, mais également aux efforts pour approcher le secrétaire Ross. Cela comprend également des personnes comme le premier ministre Moe, qui a joué un rôle très actif et qui s'est rendu à Washington au nom des personnes touchées par l'article 232. Je sais qu'il a passé du temps avec l'équipe du secrétaire Ross, ainsi qu'avec beaucoup d'autres personnes à Washington pour réclamer des propositions précises non seulement en ce qui a trait aux processus d'exemption de nos produits, mais aussi de façon plus générale dans le but d'exempter le Canada de l'article 232.

Mme Tracey Ramsey: [*Inaudible*]

Le président: Il ne reste que huit secondes, ce qui n'est pas assez pour vous laisser poursuivre.

Nous allons passer aux libéraux, à M. Sheehan.

Vous avez la parole.

M. Terry Sheehan: Merci beaucoup des excellents témoignages. Vous avez sans aucun doute porté à notre attention des idées importantes, comme celle du Congrès du travail du Canada à propos d'un groupe de travail d'intervention rapide. J'ai déjà travaillé pour le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Formation professionnelle en Ontario, et il y avait un modèle très similaire, qui peut s'avérer très fructueux. Je vous remercie encore de ces idées et de votre soutien à l'égard des différentes mesures de modernisation du commerce que nous avons mises en place en 2016, en 2017 et cette année. C'est pour la forme que j'ai dit que sans ces mesures, nous n'aurions probablement pas d'industrie de l'acier et de l'aluminium. Je conviens qu'on peut en faire plus. Nous ne devons jamais dormir sur nos lauriers. Nous devons faire preuve de souplesse et continuer d'envisager différentes mesures de soutien.

J'ai entre autres dit que nous nous sommes rendus à Washington et dans divers États pour discuter avec différentes personnes. Cela s'est avéré très utile, car nous voyons maintenant beaucoup de ces membres du Congrès et de ces sénateurs aborder l'administration pour lui dire qu'elle a tort d'agir ainsi. Je le mentionne parce que la semaine dernière, la Chambre de commerce — et je dois ajouter que les Chambres de commerce locales de Sault Ste. Marie, d'Hamilton et de Windsor se sont montrées très proactives dans leur soutien de... J'étais très fier de voir les représentants des travailleurs, les chambres, l'industrie sidérurgique, les maires et la communauté être solidaires à Sault Ste. Marie et partout ailleurs au pays.

Warren Beatty et tous les présidents des Chambres de commerce de l'Ontario ont entre autres proposé de se rendre aux États-Unis et de redoubler d'efforts. Ils disent qu'ils doivent eux aussi dialoguer avec leurs homologues américains.

Pensez-vous que c'est une bonne recommandation de la part des chambres de notre grand pays?

M. Joseph Galimberti: Je pense qu'il est toujours fort utile de passer du temps aux États-Unis pour continuer de faire valoir le principe d'un commerce ouvert et mutuellement avantageux entre le Canada et nos voisins du Sud. Je crois qu'on a soulevé beaucoup de bons points.

Je dirais également — et cela se rapporte un peu plus aux droits de douane — que je sais que lors d'une visite récente à Washington, votre comité a rencontré les dirigeants de l'American Iron and Steel Institute et s'est fait dire catégoriquement qu'ils ne sont pas disposés à parler de nous en tant qu'industrie afin d'obtenir une exemption pour le Canada. Je pense que nous devons être déterminés à prendre des mesures comme l'imposition de droits de douane et à ne pas permettre d'exemptions — ou une sorte de système d'application passoire —, car autrement, les efforts que nous déployons afin que les Chambres de commerce se rendent là-bas pour discuter de commerce équitable finiront par être compromis par des forces nationales aux États-Unis qui croient pouvoir jouir d'une relative impunité lorsqu'elles prennent des mesures contre le Canada. Je crois que ce que nous faisons au moyen des droits de douane revêt également une importance capitale pour ce qui est de soutenir les efforts des Chambres de commerce.

M. Terry Sheehan: Je suis d'accord.

C'est Perrin Beatty. Je corrige ce que j'ai dit. Je l'ai rencontré à quelques reprises.

Des voix: Oh, oh!

● (1130)

M. Dean Allison: Warren est son frère.

M. Terry Sheehan: Y a-t-il quelqu'un d'autre qui souhaite parler de la nécessité de redoubler nos efforts, surtout lorsque la lettre parle des droits de douane sur l'acier et l'aluminium? Il est également question de droits sur les panneaux solaires produits au Canada, y compris à Sault Ste. Marie, et du fait qu'on songe à cibler ensuite le secteur de l'automobile. Au cours de l'été, nous devrions vraiment passer notre temps là-bas avec les syndicats, les entreprises, les chambres et l'industrie sidérurgique. C'est une des choses sur lesquelles nous devrions vraiment mettre l'accent, sans oublier de reprendre vos excellentes idées dans nos préparatifs pour le 1er juillet, qui s'en vient.

Allez-y, Conrad.

M. Conrad Winkler: Je suis parfaitement d'accord avec vous: il faut redoubler d'efforts.

À propos de l'article 232 aux États-Unis, le monde est évidemment touché de différentes façons. Pour ce qui est de ce que ressentent les Américains, je pense vraiment que le sentiment général est que le Canada n'est pas la bonne cible. Je pense que plus les gens en seront conscients et que les législateurs et d'autres intervenants passeront du temps à Washington et auprès des gens de l'administration pour leur rappeler à quel point le Canada est vraiment différent, plus ces efforts seront utiles compte tenu de nos liens étroits uniques. C'est sans aucun doute ce que nous encourageons, et je suis reconnaissant de tous les efforts déployés jusqu'à maintenant.

M. Terry Sheehan: Je suis d'accord.

Chaque fois que je me lève à Sault Ste. Marie et que j'ouvre ma fenêtre, je vois les États-Unis. La frontière n'est pas défendue. Elle est accueillante, et les Américains ne comprennent pas.

Conrad, comme vous venez du milieu, à quel point le projet Trans Mountain est-il important dans le contexte des tarifs douaniers avec lesquels nous devons composer actuellement?

Le président: Monsieur Sheehan, vous sortez des sentiers battus, et je vais devoir vous interrompre.

Nous allons passer à la députée d'Ottawa—Vanier.

Bienvenue à notre comité, madame Fortier. Vous avez la parole.

[*Français*]

Mme Mona Fortier (Ottawa—Vanier, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie beaucoup d'être ici aujourd'hui.

Je comprends la complexité de la situation. En tant que membre substitut du Comité, je vois qu'il nous faut vraiment nous concentrer sur les solutions. Vous nous avez fait part de plusieurs possibilités. J'ai cru comprendre que les décisions que nous prenons ont des conséquences sur toute l'économie canadienne et non pas seulement sur un secteur. Cela a un effet d'entraînement partout au pays.

Ce que je tente de bien comprendre — et vous en avez donné quelques exemples —, ce sont les mesures que nous devons étudier et mettre en place pour protéger les entreprises et les travailleurs. C'est vraiment là que le gouvernement doit mettre ses efforts, à court terme comme à long terme.

Monsieur Winkler, vous avez fait des commentaires de façon très généreuse, et vous avez mentionné qu'il fallait des mesures significatives. Selon vous, lesquelles de ces mesures devraient explorer de façon prioritaire le gouvernement du Canada, les provinces, les territoires, bref tous les partenaires concernés?

[*Traduction*]

M. Conrad Winkler: Oui. Dans l'optique de l'établissement des priorités, je crois que, de notre point de vue, les mesures de sauvegarde sont vraiment l'aspect crucial, et c'est évidemment une grande priorité, bien entendu. La priorité absolue serait tout simplement de montrer l'envers de la médaille. Pour nous, c'est probablement la principale priorité, et, de toute évidence, nous nous penchons déjà pleinement là-dessus. Les représailles tarifaires arrivent aussi, probablement juste derrière. Et puis, bien entendu, tout le monde parle aussi d'options pour offrir, dans le cadre actuel, une sorte de soutien aux industries les plus touchées, comme nous, surtout à court terme, mais aussi à long terme par la suite.

[*Français*]

Mme Mona Fortier: Monsieur Young, au sujet de la même question, vous avez proposé une solution très claire, à savoir qu'on remette aux compagnies les droits perçus afin de les soutenir.

Y a-t-il d'autres mesures dont vous voudriez nous faire part aujourd'hui?

[*Traduction*]

M. Stephen Young: Je ne pense pas que nous vivons la situation depuis vraiment assez longtemps pour penser davantage aux solutions possibles. Ce qui est vraiment important, c'est d'avoir quelque chose dans le compte rendu, de rassembler des gens pour discuter de mesures comme celles que nous avons proposées. Nous ne disons aucunement que nous savons à quoi nous en tenir, mais n'oubliez pas que vous écoutez le représentant d'une entreprise qui est sur place, qui devra faire face à vos concitoyens, qui devront se trouver du travail ailleurs — et ce n'est pas une menace.

Je ne sais pas quelle autre tournure les événements pourraient prendre. Je sais que lorsque nous écoutons les gens d'Evraz et d'ArcelorMittal, cela ne revient pas à dire qu'il faut donner de l'argent à Janco Steel. Ce qu'il faut, c'est donner l'argent à toute notre industrie, en procédant à une vérification des paiements tarifaires. Nous ne demandons pas de subventions. Nous demandons plutôt qu'on nous maintienne à flot jusqu'à ce que, peut-être, des personnes plus posées l'emportent. Nous pourrions ainsi résister dans une certaine mesure à l'intimidation exercée par M. Trump sur notre industrie et notre pays.

J'ai entendu l'expression « Équipe Canada » à quelques reprises aujourd'hui, et je m'en suis grandement réjoui. Maintenons notre industrie à flot, trouvons des façons de déterminer comment utiliser l'argent et faisons des paiements vérifiés. Faisons tout cela en tant qu'équipe et trouvons un moyen de survivre jusqu'à ce que les choses changent.

Je pense que l'ALENA sera négocié. Je crois que toutes les personnes assises à la table pensent que quelque chose — peut-être pas à trois — se produira dans le dossier de l'ALENA, mais à quel moment? D'ici là, un tort absolument irréparable aura été causé, pas seulement à notre entreprise, mais à l'ensemble de l'industrie.

● (1135)

Mme Mona Fortier: Combien de temps me reste-t-il?

Le président: Vous avez environ une demi-minute.

[*Français*]

Mme Mona Fortier: Monsieur Rousseau, j'aimerais vous donner l'occasion de répondre à cette question du point de vue des travailleurs.

M. Larry Rousseau: Bien sûr.

En plus des mesures qui doivent être mises en place pour assurer la viabilité de l'industrie et des entreprises, il faut aussi des mesures spécifiques pour les travailleurs et les travailleuses. Je pense notamment à l'assurance-emploi.

Il existe actuellement des ententes sur le travail partagé, dont la période maximale est de 38 semaines. Nous voudrions que cela soit porté à 76 semaines, par exemple. Cela laisserait plus de temps. Ensuite, on pourrait allonger de 20 semaines l'admissibilité à l'assurance-emploi. On pourrait aussi instaurer un soutien à la mobilité des travailleurs et des travailleuses. Quand ceux-ci doivent se déplacer pour aller trouver un autre emploi, ils ont besoin d'aide. Il pourrait donc y avoir des allocations qui garantiraient cette mobilité. On pourrait aussi donner la priorité au perfectionnement des compétences des travailleurs et des travailleuses.

On pourrait donc mettre en place ces mesures.

[*Traduction*]

Depuis de nombreuses années, Dofasco a un excellent slogan: « Notre produit, c'est l'acier. Notre force, ce sont les gens. » Quand nous abordons la question, assurons-nous de ne pas affaiblir notre force d'un iota. C'est notre point de vue.

Le président: Merci, monsieur Rousseau.

Nous avons le temps d'entendre un autre député, et ce sera vous, monsieur Hoback. Allez-y.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Je remercie les témoins d'être ici ce matin.

Pendant cette série de questions et la précédente, leurs réponses ont permis d'éclaircir grandement certaines choses. Nous devons réaliser des progrès dans le dossier de l'ALENA ou négocier une autre sorte d'entente avec les États-Unis. C'est ce qui s'impose. Entretemps, nous devons trouver un moyen de composer avec deux situations, dont la vôtre, monsieur Winkler. Vous vous êtes effectivement engagés à offrir un certain prix avant que les droits de douane de 25 % que vous devez maintenant assumer aient été imposés. Comment pouvez-vous faire face à la situation? Comment pouvez-vous négocier? Dans votre cas, on ne parle pas de petites sommes d'argent.

Monsieur Young, vous êtes dans la même situation, mais vous nous dites aussi que vous perdez des clients.

M. Stephen Young: Tout à fait.

M. Randy Hoback: Vous allez sans aucun doute en perdre, ce qui signifie que vous devrez faire des mises à pied. Par conséquent, vous allez commander moins d'acier, et nos aciéries seront également touchées. On commence ainsi à voir la réaction en chaîne attribuable aux mises à pied.

L'une des choses que je trouve frustrantes, ce sont les problèmes auxquels nous nous heurtons ici, alors que la Chine pratique le dumping d'acier, et qui existent depuis un certain temps, et les Américains ont demandé notre aide. Nous pourrions avoir dit à M. Ross qu'il a raison, que nous devons remédier à la situation, et nous ne serions probablement pas où nous en sommes aujourd'hui. Nous serions comme l'Australie, qui est exemptée sans devoir respecter de quota. Nous sommes dans la situation actuelle à défaut d'avoir procédé ainsi.

Je regarde la situation sous divers angles. Du point de vue du consommateur, nous pouvons dire que si nous recourons à des représailles tarifaires, mes fabricants des Prairies, Bourgault et des entreprises semblables, commenceront à payer l'acier beaucoup plus cher. Leurs clients sont des agriculteurs. La semaine dernière, nous nous sommes rendus à une exposition de produits agricoles, et on entendait des choses comme: « Je pense que je vais garder ma forceuse. » Les tarifs ont déjà des répercussions. La réaction en chaîne a déjà commencé, et cela remonte au secteur de l'acier au Canada.

Comment pouvons-nous composer avec la situation? Comment pouvons-nous aller de l'avant? Il doit forcément encore y avoir un moyen de contraindre les États-Unis à nous respecter et de leur dire que leur décision d'imposer des droits aura des répercussions sans avoir cet ensemble de réactions en chaîne. Les gens du Congrès du travail du Canada ont parlé à des employés ainsi qu'à d'autres intervenants. Tout cela serait excellent si les coffres n'étaient pas vides, mais nous avons un gouvernement qui dépense sans compter depuis deux ans, et nous devons maintenant trouver des recettes pour pouvoir prendre ce genre de mesures, mais à quel endroit pourrons-nous les trouver?

J'aime votre idée de droits compensateurs. Si nous imposons des droits de 25 % sur un montant d'environ 16 milliards, il y aura peut-être 2, 3 ou 4 milliards dans les coffres. Cet argent ne devrait pas faire partie des recettes générales; il devrait être versé aux personnes les plus touchées.

Monsieur Young, je suis juste curieux. Si la situation se poursuit pendant six ou huit mois — il faut maintenant penser aux élections de mi-mandat —, à quoi ressemblera votre entreprise au mois de novembre ou de décembre?

● (1140)

M. Stephen Young: Les choses auront beaucoup changé, et, comme je l'ai dit, nous aurons à prendre des décisions difficiles en matière d'emploi.

Il est également important de souligner que si c'est seulement une question de tenir le coup, un petit peu, et que nous constatons que nous devons faire des mises à pied, il est possible que nous ne puissions pas retrouver ces travailleurs qualifiés. Ils iront travailler ailleurs. Nous avons pris soin de donner une formation polyvalente à nos 180 employés pour qu'ils puissent changer de poste lorsqu'ils exécutent certaines tâches plus lentement. Cela s'est avéré être un véritable don du ciel pour beaucoup de familles, je vous l'assure, pendant des périodes creuses. C'est ce qui s'est fait dans notre entreprise, et nous n'avons jamais dû mettre à pied quelqu'un, parce qu'il ne pouvait exécuter que certaines tâches. Cela n'arrive pas à Janco. C'est probablement le modèle, à savoir la formation polyvalente, que de nombreuses entreprises canadiennes utilisent. Assurons-nous de procéder ainsi.

M. Randy Hoback: Je suis d'accord.

Monsieur Winkler, vous êtes probablement dans la même situation à Regina. Lorsque vous ne fabriquez pas une certaine sorte de tuyaux, vous en fabriquez peut-être une autre. Par conséquent, à quelles répercussions vous attendez-vous pour votre industrie? Disons que la situation se poursuit jusqu'en novembre ou en décembre. Quelle sera l'incidence sur vos commandes futures? De quelles façons seront-elles touchées? Vous avez un produit très unique. Ce n'est pas une chose que les Américains peuvent faire demain en s'équipant. Donc, qu'est-ce qui vous attend selon vous?

M. Conrad Winkler: Je reviens encore une fois à notre main-d'oeuvre, à la formation polyvalente et aux compétences remarquables que nos employés mettent à profit dans la fabrication de ces produits. Les tuyaux sont un véritable produit d'ingénierie, et les compétences nécessaires à leur fabrication sont remarquables. Dans des endroits comme Red Deer, nous fabriquons des raccords ainsi que d'autres produits de qualité supérieure pour lesquels il faut des compétences remarquables tout au long du processus de fabrication.

Bien entendu, pour nous, les répercussions sont très graves. Nous avons un éventail d'entreprises différentes. Certaines mettent l'accent sur le coffrage et le tubage, et les produits obtenus ainsi sont presque exclusivement vendus sur le marché canadien, mais à l'heure actuelle, nous sommes aux prises avec cet énorme problème de détournement, ce qui a grandement diminué le nombre de commandes que nous avons habituellement en ce moment. Parallèlement, beaucoup de pipelines sont actuellement construits dans le bassin permien. Je parle seulement de l'Amérique du Nord. Les projets changent en fonction de l'endroit où les pipelines sont construits, mais, de toute évidence, nous avons également des débouchés au Canada.

M. Randy Hoback: Y a-t-il quelque chose que nous pouvons faire en tant que gouvernement pour vous rendre plus concurrentiel, pour vous aider à assumer une partie des droits de 25 %? On va probablement assister à un recul du dollar. Vous allez probablement voir des négociations portant sur vos marges bénéficiaires et les ventes. Y a-t-il autre chose que nous pourrions faire pour vous faciliter la vie et vous rendre plus concurrentiel, non seulement aux États-Unis compte tenu des droits de 25 %, mais aussi à l'échelle mondiale?

Le président: Monsieur Hoback, votre temps est écoulé.

Je vais permettre à M. Winkler de répondre très brièvement. Je vais ensuite conclure la séance.

M. Conrad Winkler: Il y a en place une série de programmes d'aide à l'investissement dans les technologies. Nous espérons tirer parti de certains d'entre eux, car notre compétitivité globale en dépend vraiment. Ces programmes seront sans aucun doute très importants pour nous.

Le président: Merci, monsieur.

Voilà qui met fin au deuxième tour.

Chers témoins, merci beaucoup d'être venus comparaître ce matin. Vous représentez beaucoup de monde: vos entreprises, vos membres, les travailleurs. La situation est très grave. Je vous suis reconnaissant des précisions que vous nous avez apportées.

Merci beaucoup.

● (1140)

(Pause)

● (1155)

Le président: Bienvenue, tout le monde, à notre troisième rencontre en ce matin très occupé, un matin très important, pour notre comité. Je remercie nos témoins d'être des nôtres pour cette réunion spéciale, et je remercie les députés d'avoir organisé cette réunion. C'est une période très importante pour les travailleurs, les consommateurs et les fabricants des deux côtés de la frontière.

Pour notre dernier groupe de témoins, nous entendrons tout d'abord la déclaration de M. Dias, par vidéoconférence.

Pouvez-vous nous entendre, monsieur?

M. Jerry Dias (président, Unifor): Je vous entends bien. Merci.

Le président: Excellent.

Nous recevons également des témoins de Forge, de Manufacturiers et exportateurs du Canada et du Groupe ADF Inc.

Tout le monde est prêt? Si c'est la première comparution devant un comité pour l'un de vous, je vous signale que nous essayons que les déclarations ne dépassent pas cinq minutes pour que les députés aient beaucoup de temps pour dialoguer avec les témoins.

Sans plus tarder, nous allons vous céder la parole, monsieur Dias. J'aimerais vous remercier de l'excellent travail que vous faites des deux côtés de la frontière et de votre collaboration avec l'équipe du Canada pour faire ce que vous avez à faire.

On vous écoute, monsieur. La parole est à vous.

M. Jerry Dias: Merci beaucoup. C'est un honneur de travailler avec Steve et Chrystia à essayer de corriger l'ALENA.

Je suis Jerry Dias, président national d'Unifor, le plus grand syndicat dans le secteur privé au Canada. Je suis accompagné d'Angelo DiCaro, le directeur intérimaire de notre département de recherche et notre analyste principal des politiques en matière de commerce international.

Au nom d'Unifor, je tiens à remercier le président, les vice-présidents et les membres du Comité de nous avoir invités à comparaître et d'avoir pris des dispositions pour que nous puissions témoigner par vidéoconférence. J'ai cinq minutes, alors je vais commencer immédiatement.

Les attaques commerciales des États-Unis contre le Canada sont claires et constituent une menace pour l'économie nationale. Une guerre commerciale avec les États-Unis n'est pas imminente. Elle a déjà été déclenchée. Le mois dernier, j'étais à Moncton, au Nouveau-Brunswick. J'ai fait un discours devant nos membres, y compris ceux qui travaillent dans des usines de bois d'oeuvre résineux et de papier de pâte mécanique. J'ai abordé le fait que l'administration Trump a imposé des droits de douane de sécurité nationale sur l'acier et l'aluminium et que le Canada était dans la mire. J'ai expliqué dans mon discours comment les 16 milliards de dollars en droits de douane représentent environ 40 000 emplois en métallurgie au Canada, et c'est sans compter les retombées. Cela inclut des milliers de membres d'Unifor qui travaillent dans des alumineries et des installations sidérurgiques au Canada et au Québec.

J'ai dit qu'il était temps de se défendre, de répliquer, que le Canada ne se laisserait plus marcher sur les pieds. Mais comme je faisais valoir mon point de vue, je me suis rendu compte que je parlais à des travailleurs qui étaient déjà la proie de cette bataille. Je suis content de voir que des conditions économiques solides ont aidé nos producteurs de bois d'oeuvre résineux à rester à flot malgré les droits de douane des États-Unis. Le problème, c'est que ce litige n'est pas près de se régler.

C'est différent pour notre industrie du papier journal, qui est confrontée à des perspectives économiques beaucoup plus difficiles. Ces producteurs sont frappés de droits à l'exportation de plus de 30 % dans certains cas. Nous surveillons de près la situation aux usines à Corner Brook, à Trois-Rivières, à Port Alberni, à Powell River et à Crofton. Ces usines sont au bord de la faillite et les pertes d'emplois semblent être imminentes, mais il n'y a pas de programme de soutien fédéral bonifié pour ces usines, contrairement à ce qu'on a vu pour le bois d'oeuvre.

Ce n'est que peu de temps après mon retour de Moncton que j'ai appris que Trump lançait une enquête sur la sécurité nationale dans l'importation d'automobiles et des pièces. Notre industrie de l'automobile emploie directement 120 000 personnes au Canada. Environ 95 % des produits que nous exportons sont destinés aux États-Unis. Les deux tiers de toutes les importations d'automobiles proviennent des États-Unis également. Nos chaînes d'approvisionnement sont étroitement liées. Il va sans dire que tout droit de douane élevé sur les automobiles et les pièces ne sera avantageux pour personne.

La façon dont le Canada réagit à ces menaces commerciales est extrêmement importante. Personne ne veut voir cette guerre commerciale s'envenimer davantage, mais les États-Unis ne nous ont laissé aucun autre choix que de répliquer. Unifor appuie les contre-mesures proposées par le gouvernement fédéral. Le problème, c'est que l'imposition de droits de douane sur les produits américains ne gardera pas les usines en opération ou ne maintiendra pas les emplois de nos travailleurs. Le moment est venu pour le gouvernement d'intervenir pour aider nos industries clés à affronter la tempête. Il faut intervenir rapidement pour élaborer et mettre en oeuvre une stratégie d'atténuation, un peu comme ce qui a été fait pour l'industrie du bois d'oeuvre. Le gouvernement du Québec a déjà offert jusqu'à 100 millions de dollars pour renforcer les secteurs de l'acier et de l'aluminium. Nous devons saisir cette occasion pour réinvestir dans nos milieux de travail et dans l'infrastructure sociale afin de contribuer à nos efforts de diversification des échanges commerciaux.

Nous devons conserver les emplois des travailleurs qualifiés et éviter des mises à pied permanentes. Nous devons le faire par l'entremise d'un programme de travail partagé amélioré et d'autres mesures. Les programmes de financement social comme le régime d'assurance-médicaments donneraient à notre économie un avantage concurrentiel progressif. Les aides financières, dont les garanties de prêt, peuvent aider les installations à rester à flot et à moderniser les processus de production. Ces avenues pourraient être examinées.

En faisant preuve de créativité, nous pourrions garantir ces nouveaux investissements qui génèrent des revenus au moyen des contre-tarifs proposés, que nous évaluons à près de 2 milliards de dollars. Ce ne sont là que quelques idées. Nous avons hâte d'en entendre d'autres.

N'attendons pas les bras croisés. Le Canada ne sera pas une victime dans cette ridicule guerre commerciale. Nous ne permettrons pas que cela se produise.

Merci beaucoup. Nous avons bien hâte d'entendre vos questions.

Puisque j'ai la parole, je tiens à vous dire que vous faites de l'excellent travail, Tracey, dans le dossier du commerce. Merci.

● (1200)

Le président: Excellent, monsieur Dias. Merci.

Mme Tracey Ramsey: Merci, Jerry.

Le président: Nous avons de bons membres à ce comité. Même ceux qui sont en visite font de l'excellent travail.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: Merci, monsieur le président.

[*Traduction*]

Le président: Nous allons maintenant entendre la déclaration du représentant du Groupe ADF, M. Paschini, directeur général.

Allez-y, monsieur, la parole est à vous.

M. James Paschini: Merci.

Bonjour, mesdames et messieurs. Je voudrais vous remercier de l'invitation de participer à l'étude de ce comité.

Le Groupe ADF a été fondé par mon grand-père en 1956 en tant qu'atelier de forgeron. Aujourd'hui, ADF est un intervenant clé dans la fabrication d'éléments en acier de construction au Canada et aux États-Unis. L'entreprise exploite une installation à la fine pointe de la technologie située à Terrebonne, au Québec, qui compte plus de 500 employés. Nous exploitons également une installation à Great Falls, dans le Montana, qui a été entièrement construite en 2013. Elle compte actuellement près de 200 employés.

De nombreux importants projets d'aménagement ont été réalisés par ADF, tels que les tours un et quatre du World Trade Center à New York. Nous avons construit plus d'une dizaine de gratte-ciel à New York. Plus récemment, nous avons participé à la construction du nouveau pont Champlain à Montréal, et nous travaillons actuellement à des projets d'aéroport d'envergure à l'aéroport LaGuardia, à New York, et à l'aéroport de Salt Lake City. Comme vous pouvez le voir à partir de la liste de projets, les revenus du Groupe ADF proviennent en grande partie des États-Unis — environ 80 %. Il va sans dire que les derniers mois ont été difficiles pour notre usine de Terrebonne. Ces dernières semaines ont ébranlé tout le marché américain, principalement en raison des nouveaux droits de douane imposés et de toutes les incertitudes les entourant.

La première fois que nous avons entendu parler des droits de douane, c'était en mars, lorsque le premier gazouilli du président Trump a été affiché annonçant l'intention du gouvernement américain d'imposer un droit de douane de 25 % sur l'acier et 10 % sur l'aluminium. À ce moment-là, ADF était en train de terminer des négociations pour trois grands contrats avec les États-Unis, pour un total évalué à plusieurs centaines de millions de dollars. Ces projets auraient créé presque 100 nouveaux emplois directs à notre installation de Terrebonne. Dans les jours qui ont suivi l'annonce, nous avons perdu ces trois contrats, dont l'un est soudainement devenu un projet visé par la Buy American Act. Nous avons vite compris que les clients américains avaient maintenant peur de faire des affaires avec les entreprises canadiennes.

Après ce revirement de situation, nous devions agir rapidement pour nous préparer pour l'avenir, si bien qu'entre les mois de mars et de mai, nous avons mis en oeuvre un plan, en fermant notre bureau de vente en Floride et en relocalisant le personnel, en réduisant notre effectif et en laissant partir 75 employés, dont 50 travaillaient à notre installation à Terrebonne. Plus récemment, nous avons été approuvés pour mettre en oeuvre un programme de travail partagé avec le gouvernement canadien pour plus de 160 travailleurs d'ADF afin de sauver leurs emplois. Leurs heures sont actuellement réduites à moins de 20 heures par semaine de travail.

Avant que cette politique commerciale entre en vigueur, nous avons obtenu deux nouveaux contrats aux États-Unis, dont l'un était la construction d'un immeuble important sur la côte Est et qui nécessitait plus de 14 000 tonnes d'acier. Dans ce cas précis, la majorité de l'acier a été achetée d'usines d'acier en Allemagne et en Grande-Bretagne, et de plus petites quantités ont été achetées aux États-Unis. Si les droits de douane canadiens sont mis en oeuvre à la suite de la politique commerciale américaine, le Groupe ADF devra accuser un recul d'au moins 500 000 dollars américains pour l'acier brut seulement. Les aciéries aux États-Unis ont augmenté leurs prix de plus de 25 % depuis mars 2018, et cette nouvelle imposition de droits de notre gouvernement canadien pourrait nuire considérablement à des entreprises comme ADF.

À l'heure actuelle, la majorité des fournisseurs d'acier du Groupe ADF sont des usines américaines. Malheureusement, les usines canadiennes n'arrivent pas à suivre la cadence pour suffire à la demande dans l'acier de construction et n'ont souvent pas les poutres en H dont nous avons besoin dans la majorité de nos projets. Il va sans dire que si les usines canadiennes étaient en mesure de nous fournir le bon type de produit et les quantités appropriées, nous comblerions tous nos besoins en acier en nous approvisionnant au pays.

Pour terminer, j'aimerais tous vous remercier d'avoir pris le temps de mieux comprendre la réalité actuelle d'un fabricant d'acier de construction. Nous espérons que tout ira pour le mieux dans le cadre des négociations à venir. C'est une période déterminante pour le Canada et tous nos partenaires commerciaux. J'espère vous avoir éclairé un peu sur la situation actuelle. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions. Merci.

● (1205)

Le président: Merci, monsieur, d'être venu. J'ai déjà été propriétaire d'une entreprise. Il est difficile, pour vos employés et pour vous, de changer les filières aussi rapidement. Nous vous sommes reconnaissants de votre présence parmi nous.

Nous allons maintenant entendre la déclaration de M. Wilson, de Manufacturiers et exportateurs du Canada. On vous écoute, monsieur. La parole est à vous.

M. Mathew Wilson (premier vice-président, Politiques et relations gouvernementales, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Merci.

Bonjour, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité.

Merci de m'avoir invité à comparaître au nom des 90 000 manufacturiers et exportateurs du Canada et de nos 2 500 membres directs pour discuter des droits de douane que les États-Unis ont imposés sur l'acier et l'aluminium canadiens.

Je veux remercier tous les membres du Comité d'avoir organisé ces séances, qui sont cruciales en cette période difficile. Le secteur manufacturier est le plus important secteur commercial au pays, représentant 11 % du PIB, 67 % des exportations et 1,7 million d'employés qui occupent des postes bien rémunérés et hautement qualifiés dans presque toutes les collectivités au pays.

Dans le cadre de l'ALENA, notre industrie a passé les 25 dernières années à bâtir un marché nord-américain commun. Le secteur manufacturier est profondément intégré dans l'ensemble du continent et dépend des chaînes d'approvisionnement complexes au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Des perturbations dans l'un de ces trois pays risquent de rompre l'équilibre de l'écosystème manufacturier nord-américain, et je vais être bien franc avec vous: nous sommes extrêmement inquiets à l'heure actuelle. Les droits de douane actuels sur l'acier et l'aluminium, les droits de douane futurs proposés sur les automobiles et le risque d'une guerre commerciale mondiale représentent de graves menaces pour le secteur manufacturier canadien et pour l'ensemble de l'économie canadienne. Les Manufacturiers et exportateurs du Canada ont décidé de réagir à la situation, comme nous le faisons toujours, en collaborant de façon constructive avec le gouvernement, en offrant des solutions pratiques et en vous communiquant directement les points de vue des fabricants au pays.

Nous appuyons les représailles tarifaires du gouvernement. Elles ont été engagées en réponse à la prémisse absurde et insultante sur laquelle s'est fondée l'administration américaine pour imposer des droits de douane sur l'acier et l'aluminium au Canada. Je dirais que les fabricants appuient les représailles tarifaires également et en comprennent la nécessité politique. Cependant, ils sont énormément inquiets que les représailles tarifaires canadiennes auront des répercussions importantes sur leur entreprise, surtout si cette bataille commerciale se prolonge ou s'intensifie. Ils en souffriront — c'est indéniable; reste maintenant à déterminer comment nous pouvons atténuer ces répercussions.

C'est ce dont j'aimerais vous parler aujourd'hui.

Les Manufacturiers et exportateurs du Canada ont réagi à la consultation du gouvernement du 15 juin après avoir sollicité l'avis de leurs membres pendant plus de deux semaines. Nous avons eu un taux de réponse élevé, ce qui nous indique que les préoccupations sont très vives. Nous aimerions formuler au Comité les cinq recommandations clés qui sont ressorties de cet exercice.

Premièrement, nous devrions nous concentrer à nouveau sur la renégociation de l'ALENA et sur la conclusion de l'accord. Il est extrêmement important que le gouvernement redouble d'efforts en ce qui concerne l'ALENA et essaie de conclure un accord le plus rapidement possible. L'instabilité entourant l'ALENA est une véritable menace pour le secteur manufacturier et pour l'ensemble de l'économie canadienne, tandis que la bataille commerciale entourant les droits de douane est une distraction qui vise à nous faire perdre l'objectif de vue. Le gouvernement a raison de dire que les droits de douane et les négociations de l'ALENA sont deux questions distinctes, car c'est vrai, mais l'administration américaine ne s'en soucie manifestement pas et intensifie les pressions sur le Canada et sur l'ALENA en imposant des droits de douane. Le gouvernement ne devrait pas tomber dans le piège et se lancer dans une guerre tarifaire. Notre priorité devrait être de conclure l'ALENA le plus rapidement possible.

J'aimerais également ajouter que le mémoire initial des Manufacturiers et exportateurs du Canada dans le cadre des négociations de l'ALENA expliquait en détail les principes que nous estimons que les négociateurs de l'ALENA devraient suivre pour veiller à appuyer un secteur manufacturier intégré. Citons entre autres, premièrement, de ne pas nuire à l'économie et au secteur manufacturier intégré, deuxièmement, de moderniser l'accord pour améliorer le secteur manufacturier et de le rendre plus concurrentiel à l'échelle mondiale, troisièmement, d'élargir l'accord et de couvrir les secteurs exclus et, quatrièmement, de coopérer avec les États-Unis et le Mexique dans le cadre de nos échanges commerciaux avec des tiers pays.

Deuxièmement, nous recommandons aux négociateurs canadiens d'exclure les importations du secteur manufacturier et les représailles tarifaires. La liste actuelle des représailles tarifaires comprend un éventail d'intrants de fabrication qui ne sont pas facilement accessibles à partir des sources canadiennes. Par conséquent, l'application des droits de douane pénaliserait doublement les fabricants canadiens en raison du coût des droits de douane américains sur les intrants et des représailles tarifaires imposées par le Canada. Par conséquent, les mesures de représailles du gouvernement doivent exclure le plus possible les intrants de fabrication pour éviter des répercussions désastreuses sur l'industrie et pour minimiser les perturbations dans les chaînes d'approvisionnement intégrées des fabricants.

Troisièmement, nous recommandons de mettre en place des mesures de protection pour protéger le marché intérieur contre le dumping de tiers pays. Les droits de douane américains présentent non seulement une menace économique importante pour les producteurs d'acier et d'aluminium canadiens et pour les fabricants en général, mais pourraient aussi perturber les échanges commerciaux mondiaux de ces produits primaires. En raison de la proximité du Canada avec les États-Unis et de la taille de notre marché intérieur, l'acier initialement destiné aux États-Unis pourrait plutôt faire l'objet de dumping sur le marché canadien par les exportateurs. Pour nous protéger contre cette situation, le gouvernement canadien devrait mettre immédiatement en place des mesures de protection pour veiller à ce que le Canada ne devienne pas un lieu de dumping pour l'acier et l'aluminium provenant d'autres pays.

Quatrièmement, nous recommandons d'établir un fonds de secours d'urgence pour les industries en difficulté. Le gouvernement fédéral devrait offrir immédiatement des indemnités financières aux entreprises canadiennes qui sont touchées par ces droits de douane. Ces indemnités devraient inclure du soutien financier direct, des exonérations de paie et de taxes et du soutien pour la formation des employés. Ces fonds devraient être structurés de manière à respecter les règles commerciales pour veiller à ce que les produits canadiens continuent d'être exportés vers les marchés mondiaux.

● (1210)

Cinquièmement, il faut réinvestir les recettes douanières dans des programmes de soutien aux investissements en général. Si le différend commercial avec les États-Unis perdure pendant un certain temps, les entreprises continueront d'éviter d'investir au Canada. Le Canada devrait songer à utiliser les droits perçus pour appuyer l'investissement des entreprises, possiblement par l'intermédiaire d'une aide directe aux investissements, peut-être avec des fonds de contrepartie du secteur privé — afin d'atténuer les risques associés à l'adoption de technologies —, ou par l'intermédiaire de changements au code des impôts afin de favoriser les investissements. Il pourrait notamment mettre à jour des règles relatives à la déduction pour amortissement accéléré en fonction des changements récemment portés aux États-Unis ou, de façon plus générale, réduire le taux d'imposition des sociétés.

En résumé, nous devons reprendre les négociations de l'ALENA pour conclure un accord le plus tôt possible. Mieux vaut un ALENA imparfait qu'aucun accord et une guerre commerciale avec notre plus important partenaire commercial. S'il choisit d'imposer des représailles, le Canada se doit de cibler ces mesures avec prudence et limiter les répercussions sur l'économie intégrée. En outre, nous sommes d'avis que des mécanismes de protection s'imposent afin de limiter le dumping d'acier et d'aluminium sur le marché canadien. Enfin, nous estimons que le gouvernement doit prendre des mesures pour appuyer les entreprises qui pourraient être en difficulté et pour mettre en place des mesures d'aide plus larges et plus étoffées pour stimuler les investissements et favoriser la compétitivité en cette période d'incertitude.

Nous espérons que nos observations sauront guider le gouvernement alors que vous vous apprêtez à prendre des décisions sur de possibles représailles. Bien que nous comprenions la nécessité des mesures de représailles, sur le plan politique, nous pensons que le Canada se doit d'agir avec la plus grande prudence afin de ne pas nuire davantage au secteur manufacturier, son secteur le plus tributaire du commerce.

Merci. Je suis maintenant prêt pour la discussion.

Le président: Merci, monsieur Wilson. Vous êtes toujours prêt à présenter vos observations dans le cadre de nos études. Je vous remercie d'être venu pour représenter les manufacturiers et les exportateurs.

Nous passons maintenant à M. Dimitrieff, de la société Patriot Forge.

Vous êtes le président.

M. Robert Dimitrieff (président, Patriot Forge Co.): En effet.

Le président: Donc, vous êtes l'homme de la situation. Merci d'avoir pris le temps de comparaître au Comité aujourd'hui.

La parole est à vous.

M. Robert Dimitrieff: Monsieur le président, membres du Comité, madame la greffière, témoins, bonjour. Je remercie le Comité de l'occasion de comparaître aujourd'hui pour discuter de cet important enjeu. Je m'appelle Robert Dimitrieff. Je suis président de Patriot Forge, le plus important producteur d'acier forgé à frappe libre au Canada. Notre entreprise est une réussite canadienne qui a connu des débuts modestes et qui emploie maintenant plus de 250 Canadiens dans ses usines de Brantford et de Paris, en Ontario.

Je tiens à souligner d'entrée de jeu que ces droits ont des répercussions extrêmement négatives sur notre entreprise. Sans aide du gouvernement du Canada, notre entreprise devra fermer ses portes quelques mois après la date du 1er juillet. Nous n'aurons tout simplement pas les moyens de poursuivre nos activités.

Nous nous spécialisons depuis 1976 dans la production de composantes d'acier spécialisé et d'alliages métalliques de haute qualité vendues sur les marchés mondiaux. Nous sommes un fournisseur essentiel pour le secteur de la production d'électricité, le secteur pétrolier et gazier, l'énergie nucléaire, les infrastructures, l'aérospatiale et, en particulier, le secteur militaire. Fondée par mon père il y a 40 ans, notre entreprise est en croissance continue depuis. Nous avons connu une expansion rapide en dépit du ralentissement dans le secteur pétrolier et gazier. Pour satisfaire à la demande croissante, nous avons investi 65 millions de dollars dans notre usine de Brantford en 2015, dont 10 millions de dollars sous forme de prêt obtenu dans le cadre du programme de développement économique de FedDev Ontario. Nous sommes très reconnaissants de l'appui du gouvernement fédéral et du fait qu'il reconnaisse le rôle de Patriot Forge en tant que chef de file novateur du marché et de moteur économique important pour le sud-ouest de l'Ontario.

Actuellement, nos activités sont gravement menacées des deux côtés de la frontière canadienne. Les mesures tarifaires imposées à l'acier importé aux États-Unis rendent déjà difficile le maintien des activités de Patriot Forge, qui expédie 90 % de sa production aux États-Unis. Cela comprend les contrats pour les pièces spécialisées vendues au département de la Défense des États-Unis par l'intermédiaire de la Corporation commerciale canadienne. Au cours des deux prochaines semaines, nous devons exporter aux États-Unis pour plus d'un million de dollars de produits, qui seront visés par des droits de 25 %. Depuis l'entrée en vigueur de ces droits, nous payons la différence pour nos clients américains afin d'éviter de les perdre au profit de nos concurrents américains. Cette solution n'est toutefois pas durable, évidemment. Certains clients américains se demandent déjà s'ils ne devraient pas plutôt s'approvisionner aux États-Unis.

Au Canada, les représailles proposées aux droits imposés par les États-Unis sur l'acier et l'aluminium ne feront qu'accentuer les pressions sur les activités de Patriot Forge ainsi que les risques financiers. Étant donné les normes de fabrication extrêmement élevées de nos clients, nous devons nous approvisionner auprès d'aciéristes spécialisés aux États-Unis pour obtenir l'alliage d'acier de qualité dont nous avons besoin pour notre production. Le Canada ne compte qu'un seul producteur d'acier spécialisé actuellement, mais il n'a pas la capacité de production ni la capacité technique nécessaire pour satisfaire à nos exigences, de sorte que nous sommes obligés d'acheter notre matière première aux États-Unis. Des droits canadiens de 25 % sur l'acier brut et les alliages métalliques des États-Unis empêcheront notre entreprise de rivaliser avec ses concurrents américains.

Permettez-moi de vous donner un aperçu des répercussions financières. Selon les prévisions que nous avons faites au cours de la dernière semaine, on estime que sans un allégement tarifaire du gouvernement canadien, les dépenses tarifaires moyennes de notre entreprise s'élèveront à 682 000 $ canadiens par mois à compter du 1er juillet pour l'importation de matières premières des États-Unis. Nous n'avons pas les moyens d'assumer ces coûts. Cela aura des conséquences désastreuses sur la situation financière et la viabilité de notre entreprise et sur son rôle d'employeur local.

Compte tenu de ses importantes contraintes, nous examinons toutes les options pour réduire nos dépenses et repositionner nos produits ailleurs qu'aux États-Unis, mais cela prendra du temps. Nous pouvons corriger le tir, mais ce ne sera pas facile et nous ne pourrons y arriver sans l'aide du gouvernement canadien. Nous demandons au ministère des Finances du Canada de nous accorder un allégement tarifaire afin d'éliminer la menace imminente qui pèse sur notre entreprise, pour que nous puissions nous concentrer à adapter notre stratégie à la nouvelle réalité commerciale. Avec une date d'entrée en vigueur fixée au 1er juillet, nous ne pourrons nous en sortir sans une aide de gouvernementale quelconque pour atténuer les effets considérables des représailles canadiennes.

Je ne saurais trop insister sur ce point. Sans mesures d'atténuation des effets des représailles canadiennes, nous ne pourrons nous adapter et nous devrons cesser nos activités. Patriot Forge emploie actuellement 250 Canadiens en Ontario. Nous ne voulons pas devenir les premières victimes économiques d'une guerre commerciale.

Je vous remercie de l'occasion de témoigner. Je demande respectueusement aux membres de ce comité et à tous les membres du gouvernement fédéral de nous aider à trouver une solution à la grave situation dans laquelle nous nous trouvons.

Merci, monsieur le président. C'est avec plaisir que je répondrai aux questions.

● (1215)

Le président: Je vous remercie d'être ici, monsieur, mais aussi de représenter vos 250 employés et leur famille. Le Comité est très conscient des répercussions sur l'économie locale. Merci encore une fois.

Nous passons directement aux discussions avec les députés. Nous commençons par le Parti conservateur.

Monsieur Allison, la parole est à vous.

M. Dean Allison: Merci.

Merci beaucoup aux témoins. Merci, monsieur Dimitrieff.

La semaine dernière, lorsque nous avons évoqué la tenue de cette réunion, plus de 60 entreprises ont communiqué avec nous dans les 24 heures pour demander à comparaître.

Dire que nous ne sommes pas en situation de crise serait le plus grand euphémisme de l'année. Nous avons entendu des exemples probants de deux dirigeants d'entreprise aujourd'hui. J'ai fait une liste. Franke Kindred est un fabricant préoccupé par l'augmentation du coût de l'acier inoxydable qui n'est pas offert au Canada. Pour faire un rapprochement avec le point que vous avez soulevé, monsieur Dimitrieff, 100 Canadiens qui travaillent à l'usine de Midland risquent de perdre leur emploi. Il y a d'autres fabricants, comme Red Deer Iron Works qui emploie 225 Canadiens qui fabriquent des produits sur mesure pour l'industrie pétrolière; Walters Group, de Hamilton, qui fabrique des produits d'acier de construction que l'on retrouve dans l'édifice de l'Ouest du Parlement; IMT Defence, qui a des installations à Ingersoll et à Port Colborne; RAM Industries... La liste est longue. Ce ne sont que quelques exemples.

Comme vous l'avez mentionné, monsieur Dimitrieff, le problème est le tort irréparable que causeront les droits à l'importation imposés pour l'acier de spécialité dont vous avez besoin. J'aimerais avoir vos observations sur la recherche de nouveaux clients et de nouveaux marchés dans un contexte où, concrètement, deux, trois ou quatre semaines sont nettement insuffisantes pour opérer une transition, tandis qu'il faut des années dans votre industrie pour trouver des débouchés. Si vous perdez ces clients, vous ne les retrouverez jamais, car ils s'approvisionneront ailleurs. Parlez-nous de cet enjeu.

● (1220)

M. Robert Dimitrieff: La clientèle de notre industrie, ce sont les secteurs de la production d'électricité, l'énergie nucléaire, l'aérospatiale ou la défense, notamment, des domaines où les applications critiques nécessitent des pièces particulièrement robustes. Parmi les exigences, soulignons une traçabilité globale et des renseignements très détaillés sur la chaîne d'approvisionnement. Les aciéries doivent être approuvées par les fabricants d'équipement d'origine, en fonction des normes de l'industrie. Vous obtenez un contrat ainsi que l'autorisation de produire dans le cadre de ce qu'on appelle souvent un processus d'inspection des premiers articles. Pour apporter des changements ou refaire ce processus, ou encore pour démontrer de nouveau la fiabilité de la chaîne d'approvisionnement de fabrication — de l'aciérie jusqu'à la livraison du produit fini au FEM —, le FEM doit vous autoriser à tenir des essais, des vérifications et des audits dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement.

Avec une approche très dynamique, il serait théoriquement possible de trouver d'autres sources d'approvisionnement en Europe et en Asie en un an environ, mais pour cela, il faudrait que les clients américains acceptent qu'on s'approvisionne auprès d'une aciérie de l'extérieur des États-Unis.

M. Dean Allison: Monsieur Paschini, M. Dimitrieff a déjà indiqué qu'il devra cesser ses activités le 1er juillet ou peu après si rien n'est fait. Vous avez déjà fait des mises à pied. Qu'arrivera-t-il à votre entreprise si rien ne change, si l'incertitude demeure et que les droits ne sont pas réduits? Quel sort vous attend d'ici 4, 6 ou 12 mois?

M. James Paschini: Nous avons de moins en moins de liquidités et nous devrons mettre à pied d'autres employés. Nous ne voulons jamais en arriver là, mais les États-Unis sont le principal marché. Si nous avions plus de travail sur le marché canadien, nous serions certainement plus actifs ici. Or, étant donné l'agressivité qu'on observe actuellement sur le marché américain et l'ajout de droits de 25 % sur l'acier brut, qui représente environ 50 % de la valeur de notre contrat, nous sommes voués à une mort certaine.

Le président: Il vous reste une minute.

M. Colin Carrie: Si on regarde la situation dans son ensemble, nous devons maintenant composer avec ces droits, mais quel est le point de vue des Américains à ce sujet? Je ne sais pas si vous l'avez vu, mais lorsque le secrétaire Ross était devant leur comité, il a clairement indiqué qu'il ne ciblait pas le Canada. La menace à la sécurité n'est pas le Canada, mais ils utilisent ces droits comme levier contre la Chine. Je suis conscient que nous devons nous occuper de cet enjeu pressant.

Le secrétaire Ross a indiqué que ces droits étaient un outil visant à persuader les pays alliés à réduire la quantité d'acier chinois détourné. Il a indiqué que certains partenaires, dont le Canada et l'Union européenne ont déjà pris des mesures positives en ce sens. Autrement dit, nous avons commencé à faire le marquage de notre acier, comme le voulaient les Américains, je suppose. Il a dit ce qui suit: « La seule manière de régler le problème mondial de surproduction et de surcapacité de l'industrie de l'acier est d'inciter tous les autres pays à coopérer avec nous [...] malgré leurs plaintes amères concernant ces tarifs, il n'en demeure pas moins qu'ils commencent à prendre des mesures qui, prises plus tôt, aurait empêché cette crise. » Voilà ce que j'ai trouvé très troublant. La ministre Freeland est venue au Comité la semaine dernière. Elle a indiqué que cela avait fait l'objet de discussions et qu'elle a été informée l'an dernier.

Monsieur Dimitrieff, j'aimerais savoir si vous pourriez...

Le président: Je suis désolé, monsieur Carrie, mais ce sera considéré comme un commentaire. Vous aurez peut-être l'occasion de poser une question, mais pour le moment, je vous invite à terminer votre intervention, parce que votre temps est écoulé.

M. Colin Carrie: Je voulais simplement poser la question suivante: selon vous, la question générale du dumping illégal d'acier sur les marchés nord-américains a-t-elle été soulevée? Seriez-vous favorables à un effort international concerté pour restreindre ces activités?

Les Canadiens s'attendent à ce que les industries de l'automobile et de l'aérospatiale utilisent de l'acier et l'aluminium de qualité. Le détournement de la production de Chine signifie que l'acier et l'aluminium que nous achetons ne sont pas de même qualité. Êtes-vous favorables à ce type intervention pour l'avenir?

Le président: Je suis désolé, mais je me dois d'intervenir. C'est une excellente question, mais il n'a pas le temps de répondre. Vous pourrez soulever la question plus tard et il pourra répondre à ce moment-là.

M. Colin Carrie: Très bien.

Le président: Nous passons maintenant aux libéraux.

Madame Lapointe.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui et ceux qui sont avec nous par vidéoconférence.

Je vous souhaite la bienvenue.

Monsieur Paschini, vous avez l'avantage ou le privilège d'être des deux côtés de la frontière, au Montana et à Terrebonne. Des résidants de ma circonscription travaillent à Terrebonne.

Vous avez parlé de 500 employés. Étant donné que vous êtes des deux côtés de la frontière, quelle est votre stratégie pour garder le maximum d'affaires? Vous avez dit que 80 % de votre production allait aux États-Unis.

● (1225)

M. James Paschini: Nous essayons de limiter le plus possible l'achat d'acier aux États-Unis. On sait que des tarifs assez élevés s'appliqueront sur l'acier importé aux États-Unis. Nous essayons donc d'acheter l'acier à l'extérieur des États-Unis ou au Canada, si c'est possible.

Pour ce qui est des affaires que nous faisons aux États-Unis, c'est un peu le statu quo. Nous sommes sur un pied d'égalité avec les entreprises américaines du secteur de l'acier. Les entreprises américaines achètent de l'acier américain, comme nous, et elles produisent comme les autres entreprises. Cela nous avantage donc un peu de ce côté, mais cela représente un gros désavantage pour notre usine de Terrebonne. Plus nous aurons de projets américains, plus il nous sera difficile d'être compétitifs au fil du temps.

Mme Linda Lapointe: Si je comprends bien, pour atténuer les effets de cela, des emplois que vous ne pourrez pas conserver à Terrebonne seront possiblement déplacés au Montana ou ailleurs.

M. James Paschini: C'est plus facile de déplacer des postes de gestion que des postes d'assembleur ou de soudeur. Il est impossible de déplacer ces employés, car ils travaillent vraiment dans la manufacture. L'usine de Terrebonne est désavantagée par rapport à l'usine du Montana parce que le transport est beaucoup trop coûteux pour déplacer simplement à Montréal la production et la fabrication du Montana. Il y a donc très peu de solutions de rechange.

Mme Linda Lapointe: Nous avons discuté plus tôt avec des représentants du Congrès du travail du Canada, et nous rencontrerons des représentants d'Unifor un peu plus tard.

Les gens qui travaillent dans le secteur de l'acier ont de très grandes compétences et il ne faut pas perdre cette main-d'oeuvre. Quelles mesures souhaitez-vous voir mises en oeuvre pour conserver ces gens dans votre secteur?

M. James Paschini: Un monsieur dont j'ai oublié le nom en a parlé plus tôt. Nous avons eu recours au programme Travail partagé du gouvernement fédéral. Notre demande a été acceptée et nous en bénéficions depuis environ un mois.

Vu les circonstances actuelles, c'est certain qu'une période de 26 semaines, c'est très peu. Il faudrait absolument trouver le moyen de prolonger cette période. Compte tenu de tout ce qui passe, nous ne pouvons pas prévoir comment se passeront les choses à l'avenir. C'est plus sécurisant pour nos employés et pour tout le personnel de savoir que ce programme pourrait être prolongé.

M. Young a parlé d'une sorte de partage des tarifs. Je trouve que c'est une excellente idée. Cela ne répondrait pas à 100 % des besoins, mais cela pourrait certainement nous aider.

Mme Linda Lapointe: En ce qui a trait à la production de votre usine à Terrebonne, vous avez dit que le réinvestissement des tarifs pourrait vous aider à conserver vos contrats.

M. James Paschini: C'est exact.

Mme Linda Lapointe: Je vous remercie.

Je vais maintenant me tourner vers les représentants d'Unifor.

Bonjour.

Monsieur Dias, les représentants du Congrès du travail du Canada nous ont parlé de mesures d'atténuation visant à garder les employés dans le secteur. De votre côté, que suggérez-vous?

[*Traduction*]

M. Jerry Dias: De telles mesures sont nécessaires, de toute évidence. Nous devons trouver des mécanismes pour veiller au maintien des emplois actuels dans les industries clés. Prenons l'industrie automobile comme exemple. Nous devrons prendre des décisions différentes, car l'acier utilisé pour les véhicules assemblés au Canada provient principalement des États-Unis. Donc, pour protéger les emplois des métallurgistes canadiens, nous devrons nous assurer de modifier la chaîne d'approvisionnement. Honnêtement, l'acier devrait être expédié aux usines de montage canadiennes à partir d'exploitations sidérurgiques intérieures.

Deuxièmement, nous devons gagner du temps. Quand au programme de travail partagé de 26 semaines, nous devrons manifestement trouver un mécanisme quelconque pour le prolonger. Donc, nous devrons d'abord créer des programmes d'aide financière pour aider les entreprises confrontées à cette crise, puis nous devrons mettre en place un mécanisme pour maintenir les emplois des travailleurs jusqu'à ce que nous ayons traversé cette période difficile.

Je ne veux pas trop m'étendre sur la question, mais je ne crois pas qu'il se passera quoi que ce soit avant les élections de mi-mandat aux États-Unis. Malheureusement, la réalité au sujet de l'ALENA ou des droits de douane, c'est que c'est une question de politique et non d'économie aux yeux de Trump, mais bien sûr, les difficultés économiques sont importantes. À mon avis, à partir de maintenant et jusqu'en novembre, il faudra veiller à ce que tout le monde se soutienne et ensuite nous verrons ce qui se passera après les élections de mi-mandat.

● (1230)

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup.

[*Traduction*]

Le président: Merci, madame Lapointe et monsieur Dias.

Nous passons maintenant au NPD.

Madame Ramsey, vous avez la parole.

Mme Tracey Ramsey: Je vous remercie tous de votre présence ici aujourd'hui. La conversation d'aujourd'hui porte à réfléchir, mais ce que j'entends, c'est que les États-Unis ne se soucient pas de mettre en oeuvre ces droits de douane. Ce qui est certain, c'est que nous ne pouvons pas savoir ce que fera Trump. J'ai très peur des représailles qui suivront le 1er juillet, surtout étant donné ce qui arrivera à certaines de vos entreprises immédiatement après, aux gens qui sont ici aujourd'hui.

Nous devons agir maintenant pour protéger les emplois. Je ne crois pas être la seule ici aujourd'hui à avoir le sentiment qu'il faut faire quelque chose immédiatement. Le Québec a offert 100 millions de dollars aux travailleurs. Le gouvernement fédéral n'a pas encore réagi. Je ne sais pas ce qu'il attend. Il faut faire quelque chose immédiatement pour lutter contre tout ce que vous avez décrit.

Je sais qu'Unifor représente 8 000 travailleurs des domaines de l'aluminium et de l'acier. En ce qui a trait au secteur de l'automobile en général, on a fait valoir la semaine dernière qu'on perdrait un emploi sur cinq avec l'imposition des droits de douane. Cela aurait un effet dévastateur encore plus grand que ce que nous avons vu au Sud-Ouest de l'Ontario et dans de nombreuses régions du pays. J'aimerais que les représentants d'Unifor me disent comment nous pouvons affecter les droits de douane que nous allons recevoir.

Avez-vous une idée de la façon dont nous pouvons utiliser l'argent pour aider les travailleurs?

M. Angelo DiCaro (directeur intérimaire, Département de la recherche, Unifor): Comme nous l'avons dit dans notre déclaration préliminaire, lorsqu'on regarde les contre-mesures présentées par le gouvernement... Pour nous préparer à la consultation, nous avons fait quelques calculs rapides. On parle de 2 milliards de dollars qui seraient générés, alors c'est beaucoup d'argent.

Une des réussites dont nous avons été témoins, c'est la mise en place rapide du plan d'action sur le bois d'oeuvre, qui se voulait en grande partie un plan d'atténuation. La différence avec ce plan, c'est que l'argent ne provenait pas d'une nouvelle source de revenus.

Nous avons l'occasion ici de songer à notre approche. Les conséquences en matière d'emploi — et nos chiffres montrent que plus de 40 000 emplois seront directement touchés par les tarifs imposés par les États-Unis — seront beaucoup plus importantes que ce que nous avons vu jusqu'à maintenant. Nous pensons à de meilleures initiatives de travail partagé et à d'autres suppléments de l'assurance-emploi. Toutes ces mesures sont envisagées dans le cadre du plan sur le bois d'oeuvre, mais je crois que nous devrions aussi en tenir compte ici. L'élément important — et le Québec a agi rapidement à cet égard —, c'est de tenter de maintenir les activités dans ces installations. On peut utiliser l'argent pour réinvestir; c'est une bonne chose. On peut utiliser l'argent pour offrir des garanties d'emprunt, ce qui est aussi une bonne mesure.

En plus de cela, et comme nous l'avons dit dans notre déclaration préliminaire, il faut penser aux autres avantages concurrentiels possibles par l'entremise de programmes sociaux plus larges. Si vous demandez l'avis d'un fabricant, il vous dira que notre système de santé représente un énorme avantage et nous permet d'économiser de l'argent en ce qui a trait au commerce transfrontalier. Il est maintenant temps d'aller de l'avant avec un nouveau régime d'assurance-médicaments, qui inciterait les travailleurs qualifiés à rester au Canada et qui allégerait le fardeau financier. Ce sont quelques-unes de nos idées, et ces 2 milliards de dollars pourraient nous aider; ils pourraient être utilisés à bon escient.

Mme Tracey Ramsey: Ce que je trouve frustrant, c'est que nous attendons depuis maintenant un an cette décision relative à l'article 232, mais nous n'avons encore aucun plan en place. Les tarifs douaniers sur les automobiles sont imminents, mais nous n'avons aucun plan et le Comité n'a même pas pu aller au fond de la question relative à l'incidence de ces mesures sur nos collectivités et nos travailleurs. Comment Unifor se prépare-t-il à représenter les gens sur le terrain avec l'arrivée possible de ces droits de douane sur les automobiles?

M. Jerry Dias: Tout d'abord, ce serait dévastateur pour toute l'industrie.

Aucune usine d'assemblage canadienne ne survivra à ces droits de douane de 25 %, parce que presque tout ce que nous fabriquons est destiné aux États-Unis. Il est impossible de dire que les effets seront marginaux, parce que ce sera tout le contraire.

La question est donc: que faire? Nous devons répliquer. Je comprends que cela inquiète certains témoins. Au bout du compte, je regarde ce que font les États-Unis. Lorsqu'ils ont imposé des droits de douane sur le bois d'oeuvre, nous n'avons rien fait et ils ont maintenant un effet dévastateur sur l'industrie. Lorsqu'ils ont imposé des droits de douane sur le papier, nous n'avons rien fait. Lorsqu'ils ont attaqué notre secteur aérospatial — et la question a été réglée par les tribunaux américains, ce qui est surprenant et encourageant —, nous n'avons pas répliqué. Aujourd'hui, c'est l'acier, l'aluminium, les voitures et les pièces automobiles. Nous n'avons rien fait et cela n'a pas changé le cours des événements avec Trump. En fait, comme nous n'avons pas réagi au début, cela nous a placés dans une situation de vulnérabilité en ce qui a trait à l'imposition de tarifs supplémentaires.

Aujourd'hui, nous sommes dans cette situation et nous devons nous battre. Nous n'avons pas le choix. Nous ne pouvons pas laisser les États-Unis continuer de nous imposer tous ces tarifs. Cela semble ridicule — et ce l'est —, mais nous allons devoir imposer des mesures tout aussi punitives que celles imposées par les États-Unis.

Qu'est-ce que je peux dire à nos membres qui subiront les contrecoups de ces tarifs? Il faudra veiller à ce que le gouvernement fédéral mette en place d'importants programmes dès aujourd'hui pour assurer notre survie, non seulement à court terme, mais aussi à long terme. Nous ne pouvons pas laisser mourir la principale industrie du Canada. C'est une industrie de 80 milliards de dollars par année. Si l'on pense aux emplois directs et indirects, on parle de la perte d'environ un demi-million d'emplois.

● (1235)

Le président: Merci madame Dias.

Nous passons maintenant aux libéraux.

Monsieur Drouin, vous avez la parole.

[*Français*]

M. Francis Drouin: Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais remercier les témoins de leur présence cet après-midi.

Monsieur Paschini, vous avez dit que vous deviez importer la majorité des pièces de construction métalliques, puis les réexporter. J'imagine que Terrebonne dessert les marchés de l'Est de l'Amérique du Nord. Avez-vous discuté avec ceux qui, des États-Unis, vous fournissent ces produits? Leur avez-vous dit que ce qui se passe n'est bon pour aucun des deux côtés de la frontière?

En effet, cela a un impact chez nous, et le fait que vous deviez maintenant vous tourner vers le marché canadien afin de remplir cette demande va finir par avoir un impact sur les travailleurs américains, après le 1er juillet.

M. James Paschini: Parlez-vous de l'usine de Great Falls, de celle de Terrebonne ou encore des employeurs?

M. Francis Drouin: Tantôt, vous avez dit que vous importiez la majorité de vos matériaux des États-Unis, parce que le marché canadien n'était pas en mesure de satisfaire à cette demande. Si on met en avant les droits de douane, toutes les importations que vous ferez à partir du 1er juillet auront des répercussions. Vous avez dit vous-même que vous alliez vérifier si le marché canadien était capable de subvenir à cette demande. En avez-vous parlé avec les sous-traitants américains avec lesquels vous faites affaire, en leur expliquant les conséquences de qui se passe?

M. James Paschini: Nous en avons assurément discuté avec certains de nos clients, certains employeurs, qui craignent vraiment de s'engager auprès d'une compagnie canadienne. Ils n'ont aucun intérêt à le faire. Ils ne veulent pas s'engager, parce qu'ils ne connaissent pas l'avenir, tout comme nous.

Au fond, tout le monde se demande qui va se retrouver avec la patate chaude. Qui va payer les 25 %, est-ce le client ou nous? Qui va les payer?

Les clients vont préférer faire affaire avec une compagnie américaine, qui va faire le travail à un moindre coût. Il ne se cassera pas la tête à cause de tout cela. Bien sûr, nous, nous avons une expertise, une connaissance et de la bonne volonté, mais au bout du compte, les clients américains, surtout ces temps-ci, prennent leur décision en fonction du prix. C'est simplement cela. Ils comptent combien va leur coûter leur bâtisse et s'assurent que la personne qui la fait est qualifiée. C'est tout. Nous, nous sommes pris entre deux feux.

M. Francis Drouin: Merci beaucoup, monsieur Paschini.

[*Traduction*]

Madame Wilson, vous avez fait part de quelques recommandations au Comité.

En ce qui a trait au premier point sur la renégociation de l'ALENA, avez-vous l'impression que nous n'y participons pas?

M. Mathew Wilson: Il semble que, de façon générale, les pourparlers en soient au point mort, ce qui est un grave problème.

Je vois que Jerry acquiesce.

C'est l'essentiel. Cela disparaîtra si l'ALENA disparaît. Les États-Unis l'ont clairement dit. Je sais qu'au Canada, on dit toujours qu'il n'y a pas de lien. Or, pour les États-Unis, il y a un lien, et c'est tout ce qui compte. Nous devons trouver la voie à suivre, quelle qu'elle soit, parce que les conséquences pour notre économie seront trop importantes.

Où en sont les négociations à l'heure actuelle? Je ne le sais pas exactement, mais une chose est sûre, c'est qu'elles ne sont pas au point où nous aurions aimé qu'elles soient; c'est certain. Je ne montre pas du doigt les négociateurs canadiens. C'est tout simplement la réalité.

M. Francis Drouin: Non, je crois que le message est clair. Nous sommes à la table des négociations, mais il faut être deux pour danser le tango, n'est-ce pas?

M. Mathew Wilson: Trois.

M. Francis Drouin: Trois, oui.

En ce qui a trait au numéro quatre, le fonds de secours d'urgence, est-ce qu'il y a un montant associé à cela?

M. Mathew Wilson: Non. Comme on l'a dit plus tôt, le gouvernement du Québec a investi 100 millions de dollars pour le secteur de l'acier et de l'aluminium uniquement. Je ne sais pas quel serait le montant exact. Ce serait très élevé, toutefois, si l'on pense à l'ensemble du Canada et aux conséquences directes de ces tarifs. C'est bien de dire que nous allons aider les entreprises et leurs employés par l'entremise du travail partagé et d'autres choses du genre. Je m'inquiète plus du fait que les entreprises ne seront plus là dans quelques mois et qu'il n'y aura plus d'employés à aider par le travail partagé.

Il pourrait y avoir d'importants effets négatifs à court terme. Le problème, c'est l'effet d'entraînement. Prenons un fournisseur de pièces automobiles, par exemple. S'il a des marges de 5 % et que tout d'un coup, les pièces qui reviennent coûtent 10 % de plus, il subira une perte de 5 % sur tout ce qu'il fabrique au Canada. Pendant combien de temps pourra-t-il exploiter son entreprise? Combien d'argent devra-t-il avoir en banque pour supporter tout cela?

Ensuite, si le fournisseur de pièces automobiles ferme ses portes, qu'arrivera-t-il au suivant? Il y a toujours un suivant, alors il faudrait songer sérieusement aux fournisseurs de deuxième et de troisième échelon, les plus petits fournisseurs de l'industrie, et à leur situation. Les plus grands fournisseurs ont une plus grande marge de manoeuvre en ce qui a trait au prix et ont un peu plus de poids, mais les petites entreprises n'ont pas cette souplesse et tenteront d'absorber les coûts, mais elles ne pourront pas le faire très longtemps.

Alors, nous n'aurons plus à nous soucier du travail partagé et de tout le reste, parce qu'il n'y aura plus d'entreprises à sauver. Je crois qu'il faut se pencher là-dessus immédiatement, parce que les effets commenceront à se faire sentir au cours de l'été.

● (1240)

Le président: Merci, monsieur. Voilà qui conclut votre intervention et notre première série de questions.

Je regarde l'horloge et nous avons le temps pour deux autres interventions. Les libéraux seront les premiers.

Monsieur Sheehan, vous avez la parole.

M. Terry Sheehan: Je vous remercie pour votre présentation et vos excellentes idées.

Mathew, vous avez dit que la fabrication représentait environ 11 % du PIB. On estime que la contribution d'Algoma Steel, un fabricant de Sault Ste. Marie, au PIB local est de l'ordre de 40 %. C'est une seule entreprise. On ne tient même pas compte de Tenaris, alors c'est important. À Sault Ste. Marie, c'est une industrie très importante, tout comme ce l'est dans d'autres villes de l'aluminium et de l'acier où les collectivités sont plus petites. Si une personne perd son emploi, elle ne peut pas en trouver un autre à 20 minutes de chez elle; il est donc essentiel d'offrir un soutien adéquat alors qu'on impose ces tarifs inacceptables.

Je suis d'accord avec vous: la meilleure solution sera une entente en vertu de l'ALENA, mais dans l'intervalle, on nous donné de très bonnes idées pour aider les travailleurs par l'entremise du travail partagé. Certains ont aussi parlé d'une intervention rapide. D'autres ont suggéré que le gouvernement investisse dans les installations de fabrication et les modernise par l'entremise du FIS prévu dans le budget de 2018.

Croyez-vous que ce soit une bonne idée? Croyez-vous que les entreprises devraient aussi songer au financement de 50 ¢ et à l'investissement dans la fabrication?

M. Mathew Wilson: Voici le problème: nous avons appuyé le FIS. Nous avons travaillé en étroite collaboration avec le ministre Bains et son cabinet. C'est un excellent programme, mais il faut un temps fou pour obtenir des fonds.

Lorsqu'on parle de situations d'urgence à court terme, comme celle que nous vivons aujourd'hui, il faut une intervention immédiate, et non une intervention possible dans 18 mois ou dans deux ans; vous remarquerez que j'ai utilisé le mot « possible ». Depuis l'annonce du programme, nous avons entendu parler des nombreuses entreprises qui en ont profité. Il leur a fallu environ un an et demi avant d'obtenir des fonds, mais nous avons aussi entendu parler d'entreprises qui ont attendu un an et demi pour se faire dire non à la fin du processus. Cela ne fonctionnera pas.

C'est pourquoi nous voulons que ce soit intégré aux mesures fiscales. Nous ne voulons pas de programmes de subventions où les entreprises doivent faire des demandes particulières. Il faut que les mesures se fondent sur les résultats: si vous investissez, vous obtenez *x*. C'est clair; c'est simple. Les petites et les grandes entreprises, tout le monde peut faire une demande par l'entremise du code fiscal. C'est beaucoup plus facile ainsi, et on n'a pas affaire à un bureaucrate qui ne comprend pas l'industrie et ses difficultés, et qui prend la décision finale, ce qui est souvent le cas dans le cadre de ces programmes.

Encore une fois, ces programmes sont excellents, mais pas pour ce type de situation.

M. Terry Sheehan: Vous recommandez d'accélérer le FIS, si l'on veut, pour les aciéries et les alumineries.

M. Mathew Wilson: C'est exact. C'est pourquoi la modification de la déduction pour amortissement accéléré, qui est déjà en vigueur, nous aiderait beaucoup. Ainsi, les entreprises qui investissent aujourd'hui obtiendraient une remise directe. Elles auraient plus d'argent dans leurs poches, et c'est une mesure que tous les partis ont appuyée par le passé. C'est déjà en vigueur; les États-Unis l'ont déjà fait.

M. Terry Sheehan: Robert, vouliez-vous ajouter quelque chose?

M. Robert Dimitrieff: Oui.

Je crois qu'on peut investir dans la technologie et prendre d'autres mesures pour que nos industries et nos joueurs soient plus concurrentiels avec les exploitants américains. Patriot le fait déjà. Nous n'avons pas fait de demande de financement par l'entremise de ce programme, même si nous savons qu'il existe et que nous y avons songé pour l'avenir.

C'est donc une bonne idée, mais dans ce cas-ci, la menace est grave et imminente. Pour l'instant, je ne demande même pas de fonds supplémentaires. Ce que je demande, c'est qu'on ne m'impose pas de tarifs sans m'avertir. Un avis de quatre semaines ne compte pas vraiment. Mon problème, c'est que je ne me rendrai pas au point où ces investissements pourront m'aider, parce qu'il y a maintenant cet obstacle non naturel qui a été érigé en raison des actions du gouvernement et je n'ai pas pu apporter les changements nécessaires, parce qu'il faut beaucoup de temps pour changer les choses dans mon domaine.

C'est un problème immédiat et fondamental. Ce qui arrivera le 1er juillet est un problème immédiat. Je suppose que la situation pourrait changer d'ici dimanche, mais je vais supposer que ce qui a été annoncé arrivera. Par l'entremise des médias, la ministre des Affaires étrangères nous a dit qu'il fallait espérer le meilleur et nous préparer au pire. Eh bien, je me prépare au pire, et ce ne sera pas beau. J'ai besoin d'aide... maintenant.

● (1245)

M. Terry Sheehan: Vous avez donc appuyé la période de consultation, et votre position est que leurs tarifs ne devraient pas s'appliquer à vous.

M. Robert Dimitrieff: Eh bien, ma...

M. Terry Sheehan: J'ai une question au sujet de votre situation. J'essaie d'y voir clair. D'après ce que j'ai compris de votre témoignage, vous importez de l'acier, puis vous fabriquez un produit que vous exportez ensuite. Les États-Unis font-il partie de vos marchés? Seriez-vous assujetti à des tarifs...?

M. Robert Dimitrieff: Quatre-vingt-dix pour cent de ma production est expédiée aux États-Unis.

M. Terry Sheehan: Vous seriez alors obligé de payer des tarifs une autre fois? Vous êtes donc doublement pénalisé?

M. Robert Dimitrieff: Cela dépend du produit, mais il en est ainsi dans la plupart des cas.

M. Terry Sheehan: On vous impose donc un double tarif.

M. Robert Dimitrieff: Oui. Dans le contexte de la production d'électricité, à l'échelle mondiale, trois grands équipementiers fabriquent des turbines à gaz et à vapeur ainsi que des composants de générateurs. Pour des décisions stratégiques, je me rends au Japon ou en Allemagne pour obtenir les commandes, mais j'expédie mon produit vers la Georgie ou la Caroline du Nord. Je paierai des tarifs sur ce produit au moment de l'expédition. Je vends mon produit partout dans le monde, mais je l'expédie aux États-Unis, et je paie des tarifs. C'est ce qui se passe.

Le président: Merci, monsieur.

M. Terry Sheehan: Puis-je poser une question à Jerry?

Le président: Votre temps est écoulé, et nous devons poursuivre. Il nous reste du temps pour une dernière intervention, qui appartient aux conservateurs.

Je vais d'abord céder la parole à M. Carrie parce qu'il avait presque terminé, mais il lui restait une question à poser.

Allez-y, monsieur. Vous avez la parole. Vous comptiez partager votre temps de parole avec M. Hoback.

M. Colin Carrie: Oui. Je tâcherai d'être très bref.

J'ai bien écouté M. Dimitrieff, et nous avons entendu d'autres témoins aujourd'hui parler de ces tarifs. Les contre-tarifs feront beaucoup de tort à certaines personnes. Je comprends l'importance des représailles, mais je tiens à souligner qu'il y a peut-être une autre solution que nous pourrions envisager.

Si nous voyons les choses selon le point de vue des Américains, point de vue que j'essaie de comprendre, leur problème semble être le dumping de l'acier chinois à long terme. Nous avons appris la semaine dernière, lorsque la ministre Freeland était ici, que le gouvernement était au courant de cette intervention tarifaire l'année dernière. Une réunion de haut niveau avait été organisée en Italie entre le premier ministre et M. Trump. Ils étaient donc au courant. Il n'y avait pourtant rien dans le budget. Il ne semblait pas y avoir de plan. On m'a quelque peu critiqué pour avoir demandé à la ministre de nous expliquer quel était le plan pour l'industrie automobile; nous ne pouvons pas rester là à ne rien faire. Nous devons agir.

Monsieur Dimitrieff, compte tenu de ce que M. Ross a dit — à savoir que s'ils avaient pris cette mesure plus tôt, cela aurait empêché la crise —, pensez-vous qu'il y ait une autre mesure que nous devrions prendre en ce moment? Ne devrions-nous pas examiner, de concert avec les Américains...? À ce qu'il paraît, ils sont à la recherche de partenaires mondiaux pour assurer la réussite de cette intervention tarifaire. Ne devrions-nous pas revenir à la charge et proposer de collaborer avec eux dans le cadre de cette intervention en tenant compte du tableau d'ensemble dans l'espoir que nous puissions ainsi régler tous nos problèmes immédiats ou nous approcher d'une solution à l'égard de l'ALENA?

Parmi tous les témoins que nous avons entendus, vous êtes celui dont la situation semble être la plus grave.

M. Robert Dimitrieff: Je ne prétends pas tout connaître au sujet du contexte général de ce qui se passe actuellement, mais j'ai bien l'impression que si le Canada et les États-Unis avaient des règlements plus harmonieux, voire identiques, sur les tarifs ou les modalités applicables aux produits qui entrent en Amérique du Nord, il serait facile d'en arriver à un accord pour instaurer un marché nord-américain commun.

J'ignore à quel point c'est facile ou compliqué à faire. Je ne prétends pas connaître la réponse. Mais il semble...

M. Colin Carrie: Ce qu'ils voulaient, semble-t-il, c'était une étiquette indiquant le pays d'origine pour s'assurer que l'acier et l'aluminium provenaient bel et bien du Canada. C'est ce que nous faisons, mais comme je l'ai dit, il a fallu attendre une année.

M. Robert Dimitrieff: Je ne sais pas. Je ne suis pas au courant de ces détails.

M. Colin Carrie: Très bien.

Allez-y, Randy.

M. Randy Hoback: Je crois que ma question s'adresse à vous, monsieur Wilson.

Nous avons beaucoup parlé de la compétitivité dans le passé. On nous impose des tarifs de 25 % sur l'acier et de 10 % sur l'aluminium.

Pouvons-nous récupérer une partie de ces 25 % en devenant plus concurrentiels? Le gouvernement peut-il prendre des mesures pour vous rendre plus concurrentiels? Il suffit de dire: « D'accord, n'imposons pas de tarifs douaniers; soyons tout simplement plus concurrentiels et absorbons les coûts d'une façon ou d'une autre grâce à nos marges bénéficiaires ou à notre capacité de fabriquer des produits moins chers et de meilleure qualité. » Est-ce là une option? Est-ce une mesure que nous devrions aussi envisager?

● (1250)

M. Mathew Wilson: Oui. Je crois qu'il est essentiel d'envisager cela.

Le problème auquel nous faisons face en ce moment, c'est la nature à court terme des mesures. Je doute que, d'ici lundi, le gouvernement ait le temps d'agir pour nous rendre plus concurrentiels. Cette question n'a pourtant rien de nouveau. C'est quelque chose qui remonte au gouvernement précédent. Nous en avons beaucoup parlé. Cela fait cinq, six ou sept ans que nous discutons de ces questions. Franchement, nous ne sommes pas aussi concurrentiels qu'il le faut pour ce qui est d'attirer des investissements au Canada, et cela nuit à la compétitivité à long terme des entreprises. Il ne s'agit pas d'un enjeu à court terme, mais bien à long terme. Beaucoup de facteurs entrent en ligne de compte, comme les taux d'imposition et le soutien à l'investissement. Je le répète, ce sont des questions à moyen et à long terme, qui ne pourront pas être réglées d'ici lundi.

M. Randy Hoback: Je n'ai que cinq minutes, malheureusement.

Le président: En fait, il ne vous reste que deux minutes maintenant.

M. Randy Hoback: Vous êtes revenu sur le sujet de l'ALENA et de l'importance de faire avancer ce dossier.

Je crois que tous nos témoins d'aujourd'hui, qu'ils soient pour ou contre les tarifs, veulent que cette question soit réglée.

Êtes-vous d'accord pour dire que nous devons simplifier notre processus, réviser l'ALENA, revenir à l'essentiel et conclure un accord commercial de base?

M. Mathew Wilson: Je dirais que, dans notre principale recommandation au gouvernement concernant les représailles tarifaires, nous lui avons demandé de se concentrer sur l'ALENA. Voilà, à notre avis, la priorité absolue. Pour ce qui est d'imposer des tarifs, nous comprenons la nécessité des mesures de représailles, mais encore faut-il régler le problème de base, à savoir l'ALENA. Selon nous, il faut entre autres travailler en collaboration avec les États-Unis et le Mexique pour s'attaquer au problème du dumping de produits dans le marché nord-américain. À notre sens, cela fait partie du programme que nous avons recommandé il y a un an. Je ne suis pas au courant de l'ampleur des discussions qui ont eu lieu, mais nous croyons qu'il y a une voie à suivre dans le dossier de l'ALENA; ce devrait être la priorité absolue. Oui, nous devons prendre des mesures de représailles en raison des priorités à court terme, mais il y a moyen de surmonter les difficultés à court terme; nous en sommes convaincus, nous aussi. Nous devons essayer de parvenir à une entente relativement à l'ALENA, et ce, très bientôt. Espérons que ce ne sera pas en octobre ou en novembre, comme on l'a laissé entendre tout à l'heure, mais peut-être dès septembre.

M. Randy Hoback: Oui, et nous devons tenir compte des élections mexicaines.

Avez-vous examiné les risques qui y sont associés, dans le contexte global de la négociation de l'ALENA, sachant que les élections mexicaines auront lieu le 1er juillet, et avez-vous songé au résultat possible? C'est un risque que nous n'avons même pas envisagé.

M. Mathew Wilson: Nous en avons certainement tenu compte. On nous a dit que le nouveau gouvernement, peu importe lequel, est disposé à négocier. Les négociations reprendront peu de temps après le 1er juillet, grâce à la volonté du Mexique. Elles ne seront peut-être pas aussi hostiles que nous l'avions pensé au début, ce qui est positif.

M. Randy Hoback: Une chose que le Comité a su très bien faire, selon moi, c'est de sensibiliser les membres de la Chambre, du Sénat et les gouverneurs. La dernière fois que nous étions là-bas, nous avons remarqué qu'ils n'étaient pas en mesure de mettre à profit ces renseignements ou ces connaissances pour convaincre le président, ou la Maison-Blanche, de prendre les mesures qui s'imposent.

Avez-vous des conseils sur la façon de nous y prendre? C'est au premier ministre et à son Cabinet de décider. Quels conseils leur donneriez-vous en ce moment quant à la relation avec Trump?

Le président: Nous vous saurions gré de répondre brièvement.

M. Randy Hoback: N'oubliez pas qu'il y a un an, il détestait le chef de la Corée du Nord et, il y a deux semaines, les voilà tous deux en train de se donner l'accolade.

Le président: Essayez de répondre rapidement.

M. Mathew Wilson: Je ne sais pas s'il y a moyen de répondre rapidement à cette question.

Je me contenterai de dire que les États-Unis représentent notre principal acheteur et notre principal client. Nous devons collaborer avec les États-Unis, peu importe les réalités politiques du moment.

Le président: Merci, messieurs Hoback et Wilson.

Voilà qui conclut cette partie.

Nous avons dépassé un peu le temps alloué, mais nous avons pu nous rattraper grâce aux efforts des députés et, bien sûr, des témoins.

Je tiens à remercier le personnel technique de nous avoir remis sur la bonne voie.

Cette réunion a été organisée à très court préavis, et je remercie les témoins d'avoir changé leur emploi du temps pour venir ici sans tarder.

Bon nombre d'entre vous travaillent dans le milieu des affaires et représentent beaucoup d'employés. Nous avons entendu le point de vue non seulement de votre bureau, mais aussi des gens qui travaillent aux ateliers et des consommateurs. Ce fut une réunion très productive.

Beaucoup de témoins n'ont pas pu se présenter, mais ils nous feront parvenir leur mémoire. J'encourage les députés à communiquer avec tout intervenant pertinent afin d'obtenir leurs mémoires d'ici la fin de juillet. Nous poursuivrons cette étude, et nous irons de l'avant.

Au revoir, tout le monde. La séance est levée.

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur.* Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur.*

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes
à l'adresse suivante : http://www.noscommunes.ca

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act.* Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act.*

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the
following address: http://www.ourcommons.ca